Economie

Elemente de teorie fundamentală

Elemente de microeconomie

Elemente de macroeconomie

Elena ȘTIRBU

CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Elena ŞTIRBU, cadru didactic universitar de peste 30 de ani, pasionat formator şi cercetător, a publicat 15 cărţi, manuale şi îndrumare, ca autor unic şi coautor, precum şi peste 90 de articole şi studii, publicate în reviste şi volume de circulaţie naţională şi internaţională.

Dintre cărţile de autor, evidenţiem:

- *Economie*
  - Elemente de teorie fundamentală
  - Elemente de microeconomie
  - Elemente de macroeconomie, Editura Sedcom Libris, Iaşi, 2005
- *Eficienţa, condiţie a dezvoltării durabile*, Editura Kolos, Iaşi, 2004
- *Economie politică*, vol. I, Editura Fundaţiei Academice „Gh. Zane", Iaşi, 1999
- *Economia resurselor şi a investiţiilor funciare*, Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999

Coautor la prestigioasa lucrare ştiinţifică *Marketing – dicţionar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- 9.IUN. 2005

CUPRINS

ELEMENTE DE TEORIE FUNDAMENTALĂ 11

1. ECONOMIA – BAZA EXISTENȚEI ȘI DEZVOLTĂRII SOCIETĂȚII OMENEȘTI 13

1.1. Nevoi de consum şi interese economice. Tipologie şi caracteristici 13

1.2. Resursele, structura şi limitele lor 15

1.3. Tensiunea nevoi/resurse; raritatea şi alegerea 17

1.4. Activitatea economică, forma principală a acţiunii sociale. Costul de oportunitate. Frontiera posibilităţilor de producţie 18

1.5. Risc şi incertitudine în economie. Statică şi dinamică. Legi, reguli şi principii economice 24

2. ŞTIINȚA ECONOMICĂ. ECONOMIA POLITICĂ, ȘTIINȚĂ TEORETICĂ FUNDAMENTALĂ 29

2.1. Apariţia şi evoluţia ştiinţei economice 29

2.2. Obiectul de studiu al Economiei politice 33

2.3. Metoda Economiei politice 36

2.4. Sistemul ştiinţelor economice. Locul Economiei politice în cadrul acestuia 42

3. FORME DE ORGANIZARE ȘI FUNCȚIONARE A ECONOMIEI SOCIALE 44

3.1. Sisteme economice 44

3.2. Sistemul economiei naturale 46

3.3. Economia de schimb. Modelul teoretic al economiei de piaţă 47

3.4. Piaţa, realitate complexă şi dinamică 49

3.5. Proprietatea privată, baza economiei de piaţă 52

4. SISTEMUL REAL AL ECONOMIEI MODERNE DE PIAȚĂ 55

4.1. Agenţii economici. Întreprinderea şi întreprinzătorul 55

4.2. Tipuri de organizare a afacerilor 60

4.3. Fluxul circular al veniturilor şi cheltuielilor. Rezultatele activităţii economice 66

4.4. Rezultatele activităţii economice 68

4.5. Economiile de piaţă moderne 70

ELEMENTE DE MICROECONOMIE 73

5. UTILITATEA ECONOMICĂ 75

5.1. Bunurile economice 75

5.2. Utilitatea totală şi utilitatea marginală 77

5.3. Măsurarea utilităţii 79

5.4. Legea utilităţii marginale descrescânde 83

BCU CLUJ / UNIVERSITY LIBRARY

6. STRATEGIA CONSUMATORULUI 86
6.1. Alegerea consumatorului 86
6.2. Curbele de indiferență 89
6.3. Rata marginală de substituire 93
6.4. Echilibrul consumatorului 94

7. FACTORII DE PRODUCȚIE 101
7.1. Producție; resurse; rezerve; factori de producție 101
7.1.1. Munca – factor determinant de producție 105
7.1.2. Natura, factor originar de producție 111
7.1.3. Capitalul – factor derivat de producție 113
7.2. Progresul calitativ al factorilor de producție 118
7.3. Combinarea și substituirea factorilor de producție. Rata marginală de substituire a factorilor 119

8. STRATEGIA PRODUCĂTORULUI 126
8.1. Alegerea producătorului 126
8.1.1. Dreapta bugetului sau a izocostului 127
8.2. Maximizarea producției sau minimizarea costului 128
8.3. Maximizarea profitului producătorului 131
8.4. Modificări în structura prețurilor factorilor 135

9. COSTURILE DE PRODUCȚIE 139
9.1.Costul – concept, rol, funcții, tipologie 139
9.2. Mărimea și dinamica costurilor 143
9.3. Dependența funcțională a costurilor de cantitățile oferite. 149
9.4. Minimizarea costurilor. Pragul de rentabilitate, optimul producătorului 152

10. RANDAMENTUL FACTORILOR DE PRODUCȚIE 158
10.1. Conceptele de eficiență și productivitate (randament) 158
10.2. Formele și nivelul productivității (w individuală; w medie; w globală; w marginală). Dinamica productivității 162
10.3. Productivitățile parțiale; legea randamentelor neproporționale 164
10.4. Legea creșterii productivității 168

11. CEREREA DE MĂRFURI 171
11.1. Conceptul de cerere și tipologia sa 171
11.2. Mărimea și dinamica cererii. Funcția cererii. Legea cererii. 174
11.3. Elasticitatea cererii în funcție de preț 178
11.3.1. Definirea și măsurarea elasticității directe 178
11.3.2. Definirea și măsurarea elasticității „încrucișate" 181
11.4. Elasticitatea cererii în funcție de venit. 181

12. OFERTA DE MĂRFURI 184
12.1. Oferta – concept, tipologie; mărimea și dinamica ofertei 184
12.2. Legea ofertei. Elasticitatea ofertei 189

13. CONCURENȚA 193
13. 1. Conceptul de concurență și necesitatea ei 193
13.2. Formele concurenței 197
13.3. Politici și strategii concurențiale 201

14. PREȚUL 211
14.1. Prețul – concept și instrument fundamental în economie 211
14.2. Mărimea prețului și factorii care o influențează 214
14.3. Funcțiile prețurilor 221
14.4. Formarea prețurilor. Tipuri de prețuri. Politici de prețuri 223

15. CONCURENȚA PERFECTĂ ȘI PREȚUL DE ECHILIBRU 237
15.1. Ipotezele teoretice ale concurenței perfecte 237
15.2. Formarea prețului în condițiile concurenței perfecte. Echilibrul pieței și al firmei 242
15.3. Echilibrul producătorului și al ramurii pe termen scurt 246
15.4. Alegerea firmei: cantități oferite – costuri – preț – profit 250
15.5. Concurență – Eficiență – Echitate 251

16. MONOPOLUL 254
16.1. Conceptul, formele și caracteristicile monopolului 254
16.2. Mecanismul formării prețului de monopol. Curbele încasării medii, marginale și totale 257
16.3. Mărimea ofertei monopolului. Echilibrul și profitul de monopol. Costurile sociale și politicile antitrust 260

17. OLIGOPOLUL ȘI CONCURENȚA MONOPOLISTICĂ 268
17.1. Oligopolul – concept, tipuri, caracteristici 268
17.2. Formarea prețului pe piețele oligopoliste 272
17.3. Concurența monopolistică 278

18. FORMAREA VENITURILOR FUNDAMENTALE 283
18. 1. Prețul factorilor de producție și formarea veniturilor 283
18.2. Veniturile fundamentale 290
18.3. Formele distribuției 294

19. PIAȚA MUNCII ȘI SALARIUL 296
19.1. Particularitățile pieței muncii 296
19.2. Oferta și cererea de muncă; formarea salariului 299
19.2.1. Oferta de muncă 300
19.2.2. Cererea de muncă 303
19.2.3. Factorii determinanți ai cererii de muncă 306
19.3. Formele salariului 311
19.4. Instrumentele de salarizare 314

20. DOBÂNDA ȘI SISTEMUL BANCAR 318
20.1. Dobânda, formă de venit 318
20.2. Formarea dobânzii; oferta și cererea de capital de împrumut 321
20.3. Formele și funcțiile dobânzii 325

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

20.4. Sistemul bancar 328

21. PROFITUL 335
21.1. Conceptul de profit şi caracteristicile lui 335
21.2. Formele profitului 338
21.3. Rentabilitatea firmelor şi pragul de rentabilitate 340
21.4. Funcţiile profitului 345

22. RENTA FUNCIARĂ 348
22.1. Caracteristicile pământului şi ale altor factori de producţie speciali. Formarea rentei 348
22.2. Formele rentei 353
22.3. Preţul pământului 358

ELEMENTE DE MACROECONOMIE 363

23. MACROECONOMIA ŞI POLITICILE MACROECONOMICE 365
23.1. Conceptul de macroeconomie şi importanţa studierii ei 365
23.2. Sistemul conturilor naţionale (S.C.N.) 370
23.3. Indicatorii agregaţi de rezultate macroeconomice 375
23.4. Politici macroeconomice 382

24. VENIT, CONSUM, INVESTIŢII 388
24.1. Venitul în fluxul circular 388
24.2. Echilibrul venitului 392
24.3. Consumul 394
24.4. Investiţiile 402

25. CREŞTEREA ŞI DEZVOLTAREA ECONOMICĂ 410
25.1. Delimitări terminologice 410
25.2. Factori, tipuri şi modele ale creşterii economice 416
25.3. Costuri, beneficii şi limite ale creşterii economice 421
25.4. Ciclicitatea dezvoltării economice 428

26. ECO – ECONOMIA 433
26.1. Relaţia economie – ecologie 433
26.1.1. Criza mediului natural 433
26.1.2. Trecerea de la consumerism la consumul durabil 439
26.2. Eco – economia, imperativ al unui viitor comun 443
26.2.1 Dezvoltarea durabilă 443
26.2.2. Criteriile noii economii (eco – economiei) 447

27. PIAŢA MONETARĂ 453
27.1. Moneda, evoluţia şi formele ei 453
27.2. Masa monetară, agregatele monetare, sistemele monetare 458
27.3.Cererea şi oferta de monedă 463
27.3.1 Oferta de monedă 463
27.3.2. Cererea de monedă 466

27.4. Piața monetară și caracteristicile ei 468
27.5. Politica monetară 472

28. PIAȚA FINANCIARĂ 476
28.1. Relația monedă-credit-finanțe 476
28.2. Conținutul și structura pieței financiare 480
28.3. Funcționarea pieței financiare 483
28.3.1 Piața acțiunilor. *484*
28.3.2. Piața obligațiunilor *485*
28.3.3. Piața titlurilor de ipotecă *486*
28.4. Bursa de valori 488

29. INFLAȚIA 492
29.1. Conținutul și caracteristicile inflației 492
29.2. Cauze și tipuri ale inflației 497
29.3. Consecințele inflației 501
29.4. Politici macroeconomice antiinflaționiste 505

30. ȘOMAJUL 510
30.1.Apariția șomajului; conceptele de șomaj și șomer 510
30.2. Cauze și forme ale șomajului 517
30.3. Măsurarea șomajului și efectele lui 521
30.4. Relația inflație – șomaj 525
30.5. Ameliorarea ocupării forței de muncă 528

31. INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ 534
31.1. Conținutul, necesitatea și formele integrării economice 534
31.2.Uniunea Europeană 539
31.2.1. Piața Unică Europeană *545*
31.2.2. Uniunea Monetară Europeană *547*
31.3. Integrarea europeană a României 549
31.3.1. Necesitatea și oportunitatea extinderii U.E. în Europa Centrală și de Est *549*
3.2. Procesul integrării României în Uniunea Europeană 550
31.4. Beneficii și costuri ale integrării României în U.E. 556
31.5. Instituțiile Uniunii Europene 559

B.C.U. "M. EMINESCU" IAȘI

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ELEMENTE DE TEORIE FUNDAMENTALĂ

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

1. ECONOMIA – BAZA EXISTENȚEI ȘI DEZVOLTĂRII SOCIETĂȚII OMENEȘTI

Structura:

1.1 Nevoi de consum şi interese economice. Tipologie şi caracteristici
1.2 Resursele, structura şi limitele lor
1.3 Tensiunea nevoi/resurse; raritatea şi alegerea.
1.4 Activitatea economică, forma principală a acțiunii sociale. Costul de oportunitate. Frontiera posibilităților de producție
1.5 Risc şi incertitudine în economie. Statică şi dinamică. Legi, reguli şi principii economice.

1.1. Nevoi de consum şi interese economice. Tipologie şi caracteristici

Omul este o ființă tridimensională: biologică, socială şi rațională. Existența şi dezvoltarea lui presupun satisfacerea a numeroase necesități – de consum fiziologic, de pregătire profesională, de manifestare ca participant la viața socială şi spirituală.

Nevoile umane sunt trebuințe, dorințe, aspirații ale oamenilor ce se manifestă în relația lor cu mediul în care există şi evoluează ca ființe superioare, conştiente, asigurându-şi hrană, îmbrăcăminte, locuință, educație, cultură.

Nevoia de consum se manifestă continuu, deoarece şi consumul este continuu. Rareori, o nevoie odată stinsă prin consumul bunului care o satisface nu apare din nou. Totodată nevoile se diversifică şi se multiplică mereu, mai ales pe măsura creşterii capacității de producție şi a manifestării revoluției ştiințifico-tehnice contemporane.

BCU "CAROL I" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Acestea creează condițiile satisfacerii unor noi trebuințe și stimulează apariția de noi nevoi – se spune că civilizația industrială a creat și nevoi de care „nu e nevoie" (arme tot mai sofisticate chimice, biologice, droguri etc.).

Nevoia se stinge (cel puțin temporar) prin consumul de bunuri și servicii, iar acestea se obțin prin activități economice. Deci, nevoile declanșează și stimulează activitatea de producere a bunurilor (serviciilor) ce sunt destinate consumului. Cu alte cuvinte, nevoia „îl învață pe om" să producă, generează efortul pentru a fi satisfăcută.

Transformate în mobiluri, nevoile devin interese economice.

***Interesele economice** reprezintă* nevoile umane conștientizate, ce devin mobiluri de acțiune prezentă și viitoare, directă sau indirectă ale luptei oamenilor pentru existență și prosperitate.

Așadar, interesele exprimă forma de realizare conștientă a nevoilor, prin desfășurarea unor activități corespunzătoare. Cum nevoile cunosc o diversificare continuă și interesele economice le urmează, diversificându-se la rândul lor. Între diferitele tipuri de nevoi se manifestă relații de interdependență, de exemplu: relația dintre gradul de satisfacere a nevoilor de consum pentru producție și gradul de satisfacere a nevoilor de consum pentru populație.

Și între categoriile de interese apare interdependență, astfel ele se manifestă în sistem. Orice sistem de interese economice are la bază cadrul național al mediului economic și social în care se realizează, alcătuind în ansamblul lor, un sistem național de interese economice.

Tipologia nevoilor de consum ne permite să deosebim, după anumite criterii, următoarele structuri:

a) *după rolul lor în viața economică*: nevoi de consum pentru producție și nevoi de consum pentru populație;

b) *după locul ocupat în ansamblul relațiilor dintre om și mediu* (ierarhic) nevoile sunt: primare (fiziologice,de trai) de exemplu, de consum a unor produse alimentare echivalente a cca. 3000 calorii/zi/om sau consum de îmbrăcăminte-încălțăminte; nevoi secundare (de instruire, culturale ș.a.) și nevoi terțiare (spirituale, superioare);

c) *după nivelul la care se manifestă*, se disting: nevoi personale, nevoi de grup și generale;

d) iar *după modul cum se manifestă*, nevoile sunt: curente (permanente), rare, de perspectivă, accidentale etc.

Între categoriile descrise nu există bariere foarte clare, încadrarea tipului de nevoi fiind rezultanta unor aprecieri subiective, temporale și spațiale. Totodată, între diferitele

tipuri de nevoi de consum se stabilesc relații de interdependență ce generează și din caracteristicile lor.

Nevoile umane se caracterizează prin anumite trăsături, ce devin principii economice esențiale:

– Ele sunt nelimitate ca număr, foarte dinamice (reapar mereu, sau apar noi trebuințe, pe măsura stingerii celor vechi).

– Au atât caracter subiectiv (mai ales în privința ierarhizării), cât și caracter obiectiv, prin raportarea la dimensiunile și structura ofertei reale, efective, de bunuri și servicii.

– Nevoile sunt limitate în capacitatea de consum. Satisfacerea unei anumite nevoi presupune consumarea unei cantități anumite, date, dintr-un bun și nu mai mult.

– Între necesitățile de consum poate apărea o anumită concurență. Concurența nevoilor se explică prin aceea că, dată fiind capacitatea restrânsă de satisfacere a marii lor diversități, consumul pentru stingerea unei nevoi împinge la renunțarea, la satisfacerea alteia sau altora (mai puțin presante).

– Există și nevoi complementare – care în procesul satisfacerii lor atrag nașterea altor nevoi – (exemplu: folosirea autoturismului ridică problema nevoii de combustibil sau satisfacerea nevoii de locuință generează nevoia de echipare a acesteia ș.a.m.d.).

– Prin consum, nevoia se stinge definitiv sau doar momentan (ea urmând să reapară cu intensitate și periodicitate specifice). Astfel, nevoile se fixează în obiceiuri și tradiții de consum.

Interesele economice se clasifică, la rândul lor, în: **private** – care se realizează pe baza obiectului proprietății private și **publice**, care vizează satisfacerea unor interese de către autoritatea publică centrală sau locală, pe baza proprietății publice. După obiectul intereselor economice, acestea se pot îndrepta în direcția utilizării resurselor productive, în mod rațional, în sensul funcționării normale a economiei, în toate componentele ei, ca și spre dezvoltarea unor relații economice externe cât mai eficiente ș.a.

Nevoile și interesele economice sunt satisfăcute cu ajutorul bunurilor economice – mărfuri, servicii, informații, ceea ce determină organizarea de activități economice.

1.2. Resursele, structura și limitele lor

Orice activitate umană presupune existența unor premise și anume: mobilul acțiunii (motivația, care declanșează interesul) și existența unor resurse – elemente ce

pot fi atrase şi transformate în bunuri economice destinate consumului (productiv sau uman).

Resursele economice reprezintă totalitatea elementelor acţiunii sociale practice, care sunt utilizate sau care pot fi atrase şi folosite în procese producătoare de bunuri şi servicii.

Principalele resurse ale existenţei şi bunăstării omului sunt cele naturale şi cele umane.

Resursele naturale reprezintă însuşi cadrul existenţei şi evoluţiei umane. Activitatea umană este, în primul rând, o activitate de desprindere de natură a resurselor şi de prelucrare a lor. Proporţia şi modul de prelucrare depind de capacitatea resurselor umane.

Resursele umane se definesc prin numărul, structura şi nivelul pregătirii profesionale a populaţiei şi forţei de muncă, precum şi prin timpul cheltuit de oameni în procesul producţiei. Resursele naturale şi cele umane sunt considerate **resursele originare sau primare**. Alături de acestea s-au creat **resursele derivate** – capitalul tehnic, financiar, tehnologiile, informaţiile etc. Sub aspectul materialităţii lor, resursele pot fi grupate în **resurse materiale** (primare-regenerabile şi neregenerabile şi derivate – diferite forme ale capitalului); **resurse umane** (primare şi derivate – stocul de învăţământ, inovaţia), precum şi **resurse informaţionale** (umane şi materiale) care ocupă un loc tot mai important. Unii autori numesc mijloacele băneşti şi pe cele de capital necesare transformării sau consumului de resurse materiale şi umane într-un circuit, **resurse economice intermediare** [1,66].

După cum se prezintă structura lor, resursele se caracterizează atât prin aspecte de ordin cantitativ (disponibilitate/raritate), cât şi prin componente structurale şi calitative, ele determinând volumul şi structura bunurilor economice ce vor putea fi produse. Totodată, ca urmare a utilizării extensive şi intensive a tuturor categoriilor de resurse, se manifestă tendinţa epuizării lor într-un orizont mai apropiat sau mai îndepărtat de timp, ceea ce atrage atenţia asupra necesităţii valorificării superioare a oricărei cantităţi de resursă.

Care ar fi urmările, dacă s-ar putea produce orice cantitate de bunuri sau dacă toate dorinţele ar putea fi satisfăcute pe deplin? Atunci oamenii n-ar mai trebui să-şi gospodărească venitul, iar afacerile n-ar mai trebui să urmărească depăşirea costurilor de producţie, guvernele n-ar mai fi interesate de taxe şi cheltuieli publice. Fiindcă toţi ar avea din belşug, nimeni nu s-ar ocupa de repartiţie sau de comportamente de consum. Într-un astfel de rai n-ar mai fi bunuri economice care, în esenţă, sunt limitate; toate bunurile ar fi libere ca nisipul din deşert şi apa de pe plaje. Pieţele şi preţurile ar fi

irelevante. Economia n-ar mai fi interesantă și folositoare. Dar nici o societate n-a atins o utopie de posibilități nelimitate. Bunurile, resursele sunt limitate, în timp ce nevoile par infinite. De aceea, este important ca o economie să-și folosească la maximum resursele limitate. Aceasta ne conduce la noțiunea de eficiență economică [5].

Eficiența înseamnă absența risipei. Economia produce în mod eficient atunci când nu poate produce mai mult dintr-o marfă, fără să producă mai puțin din alta. Esența economiei este de a recunoaște realitatea limitelor economice și de a schița un mod de alcătuire a societății pentru a asigura cea mai eficientă folosire a resurselor. Astăzi, pentru majoritatea tipurilor de resurse se manifestă și scăderea conținutului în substanță utilă, cât și a calității deoarece, mai întâi, sau folosit resursele cele mai bune. Există, în unele domenii, rezerve consistente, dar multe dintre acestea nu sunt încă exploatabile sub aspect tehnic sau/și economic, rămânând o problemă a viitoarelor generații. [6,46-49].

1.3. Tensiunea nevoi/resurse; raritatea și alegerea

Omenirea a progresat pe linia cunoașterii, căutării, descoperirii și exploatării resurselor. Privite din punct de vedere absolut, resursele au sporit și s-au diversificat foarte mult de-a lungul evoluției societății umane. La fel și nevoile. În raport cu nevoile, resursele au rămas limitate, restrictive, manifestându-se raritatea lor, astfel încât astăzi, raritatea resurselor a devenit o caracteristică a economiei.

Legea rarității exprimă faptul că volumul, structura și calitatea resurselor și bunurilor se modifică mai încet decât volumul, structura și intensitatea nevoilor umane. În plus, răspândirea în lume a tuturor categoriilor de resurse este disproporțională, accesul spre acestea devenind astăzi și o problemă politică. [7,9]

Resurse
Bunuri
< Nevoi de consum — **pentru populație**, **pentru producție**

Creșterea și diversificarea nevoilor, în condițiile rarității resurselor și bunurilor au obligat oamenii să se adapteze, în mod creator, în funcție de timp și loc. Folosirea resurselor poate avea loc în multe moduri. Din multitudinea de variante, omul trebuie să aleagă varianta care-i asigură nivelul cel mai ridicat de satisfacție; adică acel mod de combinare și transformare a unei cantități date de resurse care asigură producerea unui volum mai mare de bunuri economice, de o calitate mai bună, pentru satisfacerea unor nevoi în creștere. Astfel, **problema fundamentală a economiei devine o problemă de**

alegere a resurselor şi a modului de folosire a lor pentru o cât mai deplină satisfacere a nevoilor.

Economia este, în esenţă, administrarea, gospodărirea resurselor unei societăţi (*oicos* = gospodărie, *nomos* = lege, regulă, normă). Este ştiinţa administrării cetăţii (cu resursele, nevoile şi problemele ei). Ea trebuie să dea răspunsuri la întrebările:

– ce să se producă şi cât să se producă (din fiecare categorie de bunuri), în ce moduri de combinare a resurselor?

– cum (cu ce tehnologii din fiecare categorie de bunuri)?

– pentru cine? – cum să se distribuie bunurile între membrii societăţii?

După modul cum s-a acţionat concret pentru rezolvarea acestor probleme, s-au cristalizat diferite tipuri de economii (sisteme economice). Unii consideră ca fundamental criteriul eficienţei economice, alţii criteriul satisfacerii egale a intereselor comune ale tuturor, alţii aleg criteriul „plăcerii de a trăi". [3]

La baza soluţionării acestor probleme fundamentale ale economiei stau două idei:

a. bunurile sunt reduse şi

b. societatea trebuie să folosească resursele în mod eficient.

1.4. Activitatea economică, forma principală a acţiunii sociale. Costul de oportunitate. Frontiera posibilităţilor de producţie

Activitatea economică reprezintă ansamblul actelor şi proceselor prin care oamenii îşi asigură bunurile economice necesare. Economia ca activitate reală este parte a acţiunii sociale a oamenilor. Ea apare ca cea mai cuprinzătoare activitate umană ce îl defineşte pe om ca specie, implicând numeroase acţiuni cu caracter conştient.

Între acestea se detaşează **munca**, proces între om şi natură, prin care oamenii conştientizează interesele lor şi acţionează în direcţia satisfacerii acestora, proiectând modul de acţiune şi creând mijloacele adecvate atingerii ţelurilor propuse.

În ansamblul acţiunilor sociale, un loc special îl ocupă **activitatea practică**. Aceasta reflectă relaţia dintre societatea umană, ca subiect al mediului şi natură, ca obiect al societăţii. [2,2]

Activitatea practică se defineşte ca totalitate a actelor, faptelor şi formelor de organizare ce se delimitează în cadrul acţiunii sociale, pe baza criteriilor de raţionalitate şi eficienţă.

Din cele prezentate, se poate concluziona că, generic, activitatea economică este lupta societăţii umane împotriva raritătii. Ştiinţific abordată, activitatea economică reprezintă ansamblul faptelor, actelor, comportamentelor şi deciziilor oamenilor privind

atragerea şi folosirea resurselor economice în procesele de producere, circulaţie, repartiţie şi consum de bunuri, în funcţie de nevoile şi interesele economice. Acestea s-au delimitat şi statornicit ca funcţii esenţiale ale economiei.

Producţia este acea activitate economică a cărei funcţie esenţială constă în combinarea şi utilizarea factorilor de producţie, pentru obţinerea de bunuri economice (produse şi servicii) şi sporirea utilităţii acestora. Altfel spus, producţia constă în transformarea intrărilor (inputurilor) în ieşiri (output-uri), în scopul obţinerii unor avantaje (profit).

Circulaţia (schimbul) însumează acele activităţi care asigură transferul în spaţiu a bunurilor, destinate pieţei, devenite mărfuri, pe calea vânzării-cumpărării.

Repartiţia cuprinde activităţile prin care bunurile şi serviciile sunt orientate spre destinaţiile lor, prin care veniturile se distribuie şi redistribuie participanţilor la viaţa economică şi între membrii societăţii (plata salariilor, a profiturilor, impozitelor, taxelor, formarea şi orientarea resurselor investiţionale).

Consumul este actul de folosire efectivă a bunurilor economice în scopul pentru care au fost create.

El verifică utilitatea acestora şi măsura în care corespund nevoilor societăţii.

Economia nu se desfăşoară independent de celelalte componente ale acţiunii sociale (educative, culturale, tehnice, politice), ci în interdependenţă cu acestea. De aceea, economia nu există în formă pură, detaşarea de acţiunile de altă natură, care o însoţesc, este doar rezultatul abstractizării ştiinţifice, cu rol de abordare pur teoretică. Ca urmare, vedem în **economia unei ţări**, de exemplu, întregul sistem de activităţi, la care participă toate unităţile economice, activităţi ce se diversifică continuu, în timp, pe baza specializărilor şi a integrării – fig. 1.1.

BCU IASI CENTRU UNIVERSITAR LIBRARY

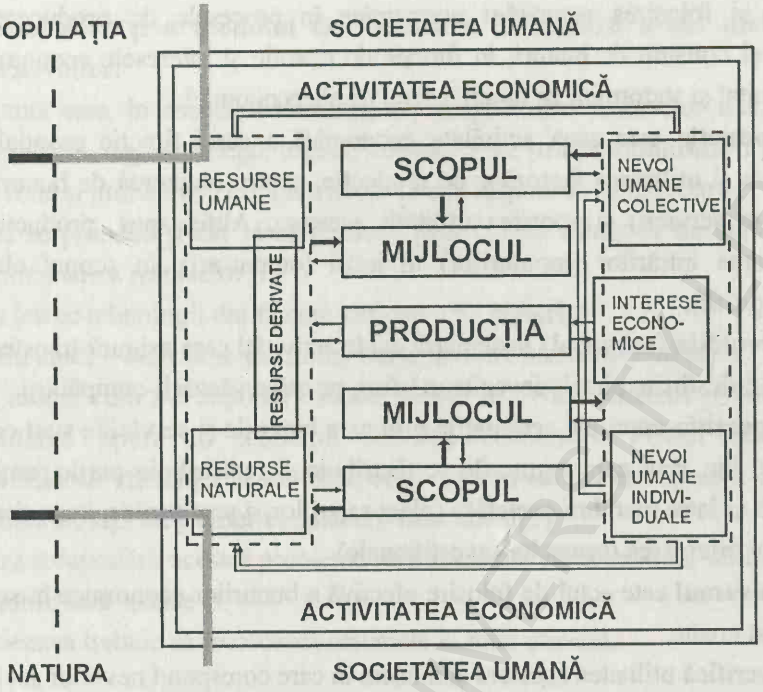


Fig. 1.1. Locul activității economice în societate

La baza dinamicii sistemelor de activități economice stă **diviziunea socială a muncii**, care definește procesele obiective de desprindere, diferențiere și autonomizare a diferitelor genuri de activități din ansamblul acțiunii sociale, care devin părți inseparabile ale activității generale, globale.

Această segmentare a „vieții" economice justifică definirea unor trăsături comune ale activităților și anume:

- sunt acțiuni conștiente,
- au caracter creator,
- se caracterizează prin continuitate (reproducție) și
- se diversifică sub influența revoluției științifico-tehnice.

În același timp, se desprind și criterii în baza cărora se pot constitui grupe (tipuri) distincte de activități:

- după obiectul lor principal sunt: activități de producție, de cercetare științifică, de conducere, de circulație, de repartiție, de consum, de protecție a mediului natural.
- Privite ca nivel de industrializare (prelucrare), activitățile economice se structurează pe patru sectoare: sectorul primar (agricultura și silvicultura);

sectorul secundar (industrii și construcții); sectorul terțiar (al serviciilor) și cel quaternar (cercetare științifică).

- Din punct de vedere organizatoric, se conturează nivelele: microeconomia (activitatea agenților economici); mezoeconomia (organizarea la nivelul ramurii și a unităților administrativ-teritoriale); macroeconomia (ansamblul tuturor activităților la scară națională) și mondoeconomia (organizarea participării economiilor naționale la activitățile externe lor).

Între toate aceste segmente se stabilesc relații economice interne și externe care urmăresc satisfacerea intereselor pe baza formelor de proprietate concretizate. În fine, sistemul activităților economice, împreună cu sistemul de relații și de interese, alcătuiesc **economia națională.**

Așa cum s-a arătat, raritatea resurselor exercită o presiune asupra producției, determinând alegerea unei alternative în detrimentul alteia sau altora. Evaluarea și compararea variantelor de acțiune reclamă calcularea costului de oportunitate.

Costul de oportunitate reprezintă valoarea bunurilor sacrificate (mărimea sacrificiului) pentru a alege un anumit bun care să fie produs sau consumat. Costul alegerii unei anumite activități devine, concret, valoarea celei mai bune alternative sacrificate. Analiza se completează cu aprecierea *avantajului comparativ* (adică a ceea ce se poate obține în plus, față de alți producători). **Calculul economic** constă în compararea utilității și dezutilității diferitelor mijloace ce ar permite să se ajungă la anumite rezultate, prin folosirea cât mai bună a resurselor disponibile. De exemplu: dacă lucrătorii unei ferme pot să producă sau 100 tone cartofi sau 500 tone fasole, atunci costul de oportunitate pentru a produce o tonă de cartofi este sacrificarea unei producții de 0,5 tone de fasole. Acest raționament se folosește atât de producători, cât și de consumatori, bănci etc., atunci când trebuie să ia o decizie de alegere între mai multe alternative posibile, concurente. Pentru a ușura procesul decizional se analizează și relația: dezirabil/posibil. Criteriul economic esențial folosit în alegerea alternativei de acțiune este fie maximizarea utilității așteptate (producție, consum, venituri, rentabilitate), fie minimizarea eforturilor (costurilor). Dar alegerea dintre mai multe variante de acțiune comportă adesea și implicații sociale, ecologice și trebuie evitate sacrificiile sociale care ar perturba mersul normal al sistemului economic, ori poluarea gravă sau degradarea iremediabilă a mediului natural.

În procesul alegerii modului de acțiune (de producere) se folosește un instrument care permite cunoașterea tuturor combinațiilor posibile de producere a două bunuri prin folosirea integrală și eficientă a unui volum dat de resurse (pe termen scurt), numit **frontiera posibilităților de producție.** Pentru a o putea construi, ne vom folosi de

următoarele date: pot fi obținute, din resursele existente, combinațiile de producții de hrană și de mașini (autoturisme), ca și cele redate în tabelul următor [8,15]:

Unități de hrană (mil. tone)	Unități de mașini (mil. buc.)
8,0	0,0
7,0	2,2
6,0	4,0
5,0	5,0
4,0	5,6
3,0	6
2,0	6,4
1,0	6,7
0	7

Pe baza datelor, luând pe orizontală nr. de mașini și pe verticală cantitatea de hrană corespunzătoare tabelului, construim frontiera posibilităților de producție – F.P.P. – fig. 1.2.

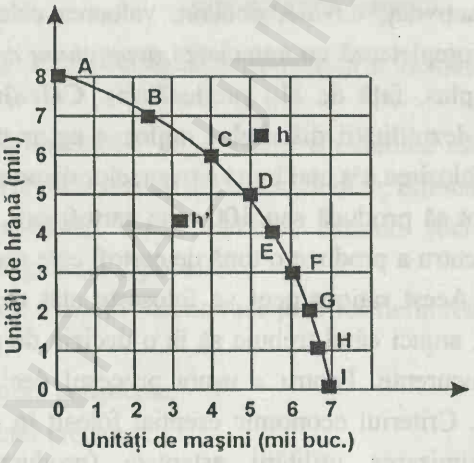


Fig. 1.2. Combinații posibile de producție – F.P.P.

Față de modul optim în care se pot combina producțiile celor două tipuri de bunuri, nivelul „h" nu poate fi atins, încă, din cauza lipsei de resurse, iar nivelul „h'" ar însemna o prea slabă valorificare a resurselor disponibile. Pe termen mediu sau/și lung, odată cu creșterea extensivă și cea intensivă (pe calea randamentelor superioare), curba F.P.P. se poate deplasa spre dreapta, indicând niveluri mai mari de producție totală. Dacă nivelul „h" s-ar atinge fără efort de resurse, prin valorificare mai bună, costul de

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

oportunitate ar fi nul. *Costul de oportunitate crescător este reflectat de panta negativă a curbei.*

Deplasându-ne pe F.P.P. anterioară, se constată că pentru a avea mai multă hrană trebuie să se renunțe la o parte din mașini, iar pentru a avea mai multe mașini trebuie să se renunțe la o parte din hrană. Extremele curbei sunt, sau punctul A= 8 mil. t hrană și nici o mașină, sau punctul I = 7 mil. buc și nici o tonă de hrană. Între aceste extreme există o infinitate de posibilități (opțiuni) de combinare a cantităților de hrană cu numărul de mașini ce pot fi obținute din resursele disponibile la un moment dat.

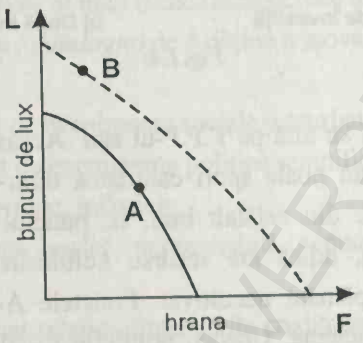


Fig. 1.3.

F.P.P. arată cantitățile maxime de produse ce pot fi obținute de o economie, fiind date cunoștințele tehnologice și inputurile disponibile. Astfel, cu cât o societate consumă astăzi mai mult, cu atât se va reduce în viitor producția de bunuri de capital. Pe măsura creșterii economice, o națiune poate avea posibilități de producție mai mari. Exemplu: o națiune săracă (A) poate avea F.P.P.-ul cu linie continuă din fig.1.3, iar o națiune mai bogată (B) are F.P.P.-ul cu linie întreruptă, mai mare, deplasată spre dreapta față de cea a țării A. Această deplasare este posibilă, ca urmare a creșterii inputurilor și a îmbunătățirii tehnologiei. Tot astfel, o societate poate opta între creșterea consumului în detrimentul investițiilor sau sacrificarea unei părți a consumului în favoarea investițiilor, care vor asigura mai multe posibilități de producție și mai multe bunuri de consum în viitor – fig. 1.4 [5,11].

Figura ne arată că trei țări care pornesc de la același volum de resurse – au aceeași F.P.P. (a), dar ele au opțiuni diferite: țara A1 nu face investiții, doar înlocuiește mașinile uzate, țara A2 sacrifică o parte din consum în favoarea investițiilor, iar țara A3 sacrifică mai mult din consum, făcând investiții importante. Țările care investesc mai mult în prezent, în următorii ani avansează. Astfel țara A3 și-a deplasat F.P.P-ul, în timp ce țara A1 rămâne cu aceeași F.P.P.

BCU CLUJ "LUCIAN BLAGA" UNIVERSITY LIBRARY

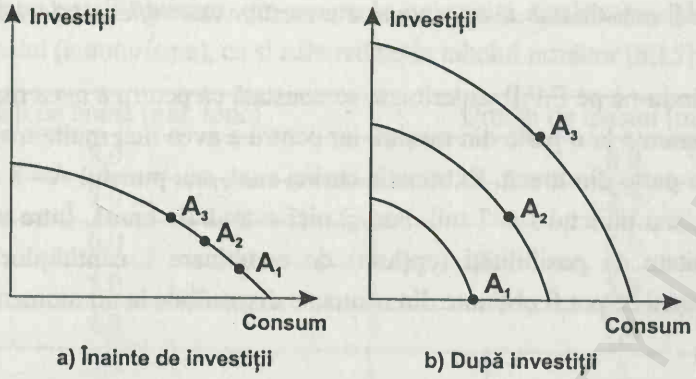


Fig.1.4.

O economie eficientă se află pe F.P.P-ul său. Aceasta înseamnă că ea produce eficient, adică astfel încât nu poate spori cantitatea dintr-un bun fără să sacrifice o cantitate echivalentă valoric din celălalt bun. În punctul h' din fig.1.2., societatea produce în mod neeficient, adică are resurse nefolosite sub formă de muncitori neocupați, fabrici închise, pământ necultivat. Punctele A-I se află pe F.P.P., adică corespund unor activități eficiente. Uneori, politicile fiscale și monetare pot împinge F.P.P. în interiorul ei, ca și depresiunea ciclurilor economice.

1.5. Risc și incertitudine în economie. Statică și dinamică. Legi, reguli și principii economice

În general, activitatea economică comportă risc, adică evenimentul probabil de pagubă sau pierdere mai mare sau mai mică. **Riscul** este o componentă a stării de incertitudine.

Incertitudinea economică sau nesiguranța cu privire la viitor se datorează atât caracterului imprevizibil al unui proces economic, cât și nivelului de cunoaștere, de informare privind condițiile de desfășurare a acțiunii. O activitate se apreciază ca nesigură pentru că generează mai multe rezultate fără a se cunoaște probabilitatea apariției unuia sau altuia dintre ele. Față de incertitudine, riscul se caracterizează prin existența unei legi de probabilitate pentru rezultatele scontate.

Probabilitatea arată în ce măsură se poate produce evenimentul de pierdere în condiții bine determinate. Pentru fiecare eveniment se determină probabilitatea de apariție, iar riscul include întreaga distribuție de probabilități ale tuturor evenimentelor posibile.

Mărimea riscului total se determină ca sumă a mărimilor formelor diferite de risc ce apar în legătură cu anumite activități economice.

Principalele forme de risc sunt:

– *riscul obiectiv*, inerent oricărei acțiuni, ale cărei rezultate sunt probabile;

– *riscul subiectiv* ține de capacitatea individuală (formată prin experiență, informare, cercetare, intuiție etc.) de apreciere a riscului obiectiv;

– *riscul pur*, accidental este asigurabil și susceptibil de a aduce profit;

– *riscul speculativ* exprimă șanse de pierderi, dar și de câștiguri;

– *riscul de insolvabilitate* al unei firme (incapacitate de plată);

– *risc de inovație (sau tehnologic)* de a obține o inovație – este însoțit de un profit (de inovație);

– *risc social* provocat de evenimente sociale perturbatoare;

– *risc politic* provocat de evenimente politice semnificative (război);

– *risc economic* (recesiune, inflație);

– *risc valutar* (căderea bruscă, neprevizibilă, a puterii de cumpărare a unității valutare);

– *risc de țară* – asociat relației dintre țările creditoare sau organismele financiar-bancare și cele debitoare, în care ultimele, cu o anumită probabilitate, să nu poată restitui împrumuturile;

– *risc de piață (operațional)* de nerealizare a vânzărilor (încasărilor) scontate pe baza unui preț de vânzare și a unor cantități vândute, asociat atât piețelor interne, cât și celor externe ș.a.m.d.

Activitățile economice se desfășoară pe baza unor legături de intercondiționare de suprafață sau de profunzime. Manifestările de suprafață, externe fac accesibilă cunoașterea de către oameni a acestora, ca fenomene economice. Deci, **fenomenul economic** reprezintă forma exterioară a activității, ca acte ce pot fi înțelese și cunoscute în mod direct de către om, într-o analiză statică.

Dar, fenomenele se manifestă, în timp, prin mișcare, în dinamică. Între ele apar legături de profunzime care le determină evoluția. Transformările în starea activității economice formează **procesul economic**. Între fenomene și procese economice, dar și sociale, politice, tehnologice, ecologice etc., se creează dependențe reciproce, mutuale. Pe baza acestora, unele devin cauze, altele, efecte ale unei noi transformări, sau din cauză, efect și din efect, cauză.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Cercetarea cu privire la existența sau nonexistența unor legi care dirijează mersul activităților economice în interrelația lor la scară socială, reprezintă două grupe de concepții [4,29]:

1.– *determinismul*, care susține că fenomenele și procesele vieții economice sunt supuse unor legi necesare, identice cu cele ale fenomenelor lumii naturale. În acest curent s-au înscris fiziocrații (*phisis* = natură, *cratia* = putere), apoi clasicii economiei politice care au formulat legi „naturale" în economie, cum sunt: legea cererii și ofertei, legea concurenței, legea economiei de timp, legea diviziunii sociale a muncii. Acestea erau considerate universale, permanente, imuabile și providențiale.

2.– *indeterminismul*, care se opune radical acestor concepții, considerând că procesele economice, fiind create de oameni, potrivit gândirii și intereselor lor, nu suportă regularități stricte, sunt spontane, haotice.

Cercetarea atentă a istoriei vieții economice a permis constatarea unor caracteristici ale proceselor economice, diferite de cele ale proceselor și fenomenelor naturale, dar care prezintă unele manifestări cu caracter de repetabilitate, de legitate cauzală ori funcțională. Astfel, J.S. Mill apreciază că producția și circulația bunurilor economice sunt determinate de condiții obiective, în timp ce repartiția este supusă voinței oamenilor.

De la clasicii teoriei economice la neoclasici, concepția despre legile economice a glisat dinspre aprecierea că economia, fiind permanentă, este generată de legi veșnice, la concluzia că întrucât viața economică evoluează în timp, se adaptează noilor cerințe și condiții din realitate, legile care le dirijează nu pot rămâne neschimbate, ele au caracter istoric. Mai mult, A. Marshall recunoaște o anumită ierarhie în privința exactității, preciziei cu care se manifestă și evoluează activitățile practice – mai exacte sunt cele din lumea fizică și mai probabile sunt cele din lumea socială.

În viața socială (cu componenta ei economică) diversitatea mobilurilor umane și a condițiilor în care se realizează face imposibilă regularitatea perfectă în desfășurarea fenomenelor și proceselor.

Legăturile profunde, esențiale, cauzale, repetabile, dintre fenomene și procese economice, care le guvernează mișcarea, evoluția, au fost numite **legi economice**. Ulterior, constatarea unor deosebiri ale fenomenelor economice în comparație cu cele ale naturii a provocat revizuirea conceptului de legi în acest domeniu.

Fără a renunța la ideea că economia este generată de legi, mulți specialiști susțin o nouă optică asupra lor, potrivit căreia nu li se poate atribui caracter dogmatic și nu pot fi considerate fataliste, imperative. În aceste condiții, relațiile din economie devin reguli de

BCU "IONEL I.C. BRĂTIANU" LIBRARY

desfăşurare a acesteia, sugerând ideea de relaţii constante între acte şi fapte în anumite condiţii. Ele exprimă **tendinţa evoluţiei activităţilor economice.**

Între acestea şi legile naturii sau legile juridice se pot face următoarele distincţii:

a) Ca şi legile naturii, legile economice sunt determinate de anumite condiţii (obiective), dar nu sunt universale, veşnice, având caracter istoric, fiind diferite de la economie la economie (ca tip, ca sistem economic) şi de la etapă la etapă, nu-şi schimbă condiţiile (cerinţele) şi modul de acţiune decât atunci când se modifică esenţial caracteristicile mediului în care acţionează. Legile juridice apar şi se modifică după voinţa şi interesele oamenilor şi ale factorilor politici.

b) Legile economice comportă previziuni, ca şi cele ale naturii, dar cu un grad redus de precizie.

c) Legile economice sunt susceptibile de a fi adaptate la condiţiile ce caracterizează mediul economic, ori legile naturii acţionează la fel în orice mediu. Astfel, unele legi economice dispar, apar altele, iar celelalte îşi modifică acţiunea, în timp ce legile naturii sunt eterne. Legile juridice sunt făcute de oameni, legile economice se manifestă prin acţiunea oamenilor; cerinţele lor nu sunt obligatorii, ci doar orientează activităţile. Ele sunt compatibile cu iniţiativa şi activitatea individuală.

Modul de cunoaştere şi aplicare a legilor economice a generat reguli şi principii normative de acţiune, ca şi legile juridice care trebuie cunoscute şi respectate.

Este posibilă şi o clasificare a legilor economice [4]:

– după metoda folosită pentru constatarea existenţei regularităţii fenomenelor:

- legi abstracte (mai vagi, dar mai prezente);
- legi empirice (mai sigure, dar cu acţiune mai restrânsă);

– după legătura cu relaţia de interdependenţă dintre fenomene:

- legi cauzale;
- legi funcţionale.

Manifestarea legilor, cunoaşterea lor şi formularea lor se împletesc cu comportamentele oamenilor, în masă.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Bibliografie:

1. Adumitrăcesei, I.D., Niculescu, E., Niculescu, N. şi colectiv, *Economia politică*, Editura Polirom, Iaşi, 1998
2. Drobotă, N şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1997
3. Georgescu, R., Roegen, *Legea entropiei şi procesul economic*, Editura Politica, Bucureşti, 1979
4. Mâlcomete, P., *Economie generală*, I.P. Iaşi, 1990
5. Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D., *Economics*, Ed. Mc Graw – Hill, 1995
6. Ştirbu, E., *Economia resurselor si a investiţiilor funciare*, Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999
7. Ştirbu, E., *Eficienţa, condiţie a dezvoltării durabile*, Ed. Kolos Grup, Iaşi, 2004
8. Ştirbu, E., *Economie politică*, vol. 1, Editura Fundaţiei „Gh. Zane", Iaşi, 1999

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

2. ŞTIINŢA ECONOMICĂ. ECONOMIA POLITICĂ, ŞTIINŢĂ TEORETICĂ FUNDAMENTALĂ

Structura:

2.1. Apariţia şi evoluţia ştiinţei economice
2.2. Obiectul de studiu al Economiei politice
2.3. Metoda economiei politice
2.4. Sistemul ştiinţelor economice. Locul economiei politice în cadrul acestuia.

2.1. Apariţia şi evoluţia ştiinţei economice

Ideile prezentate în tema anterioară sunt centrate pe realitatea că satisfacerea nevoilor de consum nelimitate se asigură în condiţiile restrictive ale unor resurse limitate. Ca urmare, oamenii au fost determinaţi să caute mereu soluţii, să lupte împotriva raritătii. Aceasta înseamnă că întotdeauna omul, ca individ conştient, raţional, a gândit economic, a acţionat economic. Permanenţa acestor căutări şi-a găsit concretizarea în numeroase idei, reguli, principii, apoi, mult mai târziu, *teorii economice.*

Primele gânduri economice formalizate s-au produs în Orientul Antic – China, India, Egipt, Babilon, Grecia şi Roma Antică se detaşează prin consistenţa şi abundenţa ideilor economice; concepţiile despre latura economică a vieţii sociale pătrund în structura şi circuitul general al ideaticii timpului. Suma acestor idei nu înseamnă, însă, ştiinţa economică.

Procesul constituirii şi consacrării Economiei politice ca ştiinţă a fost îndelungat şi complex, întinzându-se, ca istorie a formării sale, până în secolul al XVIII-lea. Perioada ce a urmat a însemnat şi înseamnă îmbogăţirea, restructurarea şi modernizarea acestei ştiinţe, atât ca obiect de studiu, cât şi ca metodologie de desfăşurare a cercetării ştiinţifice.

De ce a trebuit să apară economia politică?

O abordare simplistă şi o adaptare prin tatonări, însoţite de progrese în dezvoltarea economiei, nu mai corespundeau dinamismului economic, caracteristic perioadei de trecere de la economia naturală la economia de schimb şi de la feudalism la capitalism. A devenit necesară o cunoaştere ştiinţifică a vieţii economice, precum şi elaborarea şi aplicarea unor tehnici şi instrumente, a unor măsuri de acţiune economică coerente, eficiente, pe măsura accentuării complexităţii activităţii economice şi a mediului în care se desfăşoară aceasta.

Este, credem, util să punctăm principalele *momente şi idei novatoare (salturi)* din procesul istoric al formării şi evoluţiei economiei politice ca ştiinţă.

O primă etapă a evoluţiei gândirii economice se întinde de la originile asiatice şi greco-romane, trecând prin evul mediu, până în epoca modernă (sec. XVIII). Această perioadă, de început, considerată preştiinţifică s-a caracterizat printr-o dezvoltare lentă a gândirii economice [1.21]. Principalii reprezentanţi au fost: Xenopol (cu lucrările *Economicul* şi *Despre venituri*); Platon (*Statul* şi *Legile*) şi Aristotel (cu *Politica* şi *Etica nicomahică*), apoi în evul mediu Toma d'Aquino şi Thomas Munzer care au dezvoltat concepţia creştină cu privire la existenţă şi etică, criticând dobânzile şi preţurile înalte (susţinând „preţul just"). Germenii teoriei economice sunt puşi de mercantilişti (1450-1740) care au avut preocupări deosebite pe linia rezolvării practice a unor probleme economice, în principal, în domeniul comerţului cu metale preţioase, ca o cale a îmbogăţirii. O contribuţie remarcantă a constituit-o denumirea de către Antoine de Mountchrestien a teoriei pe care o susţinea drept, Economia politică, a cărei etimologie provine de la cuvintele greceşti: *oicos* = casă, gospodărie; *nomos* = ordine, principiu, regulă, lege; *politeia* = organizare socială şi care înseamnă, pe scurt, **ştiinţa administrării societăţii.**

Faza următoare, considerată a cristalizării propriu-zise a ştiinţei economice se întinde de la mercantilişti (1740) până în 1870. Ea a fost marcată de apariţia unui nou curent de gândire, care a mutat centrul preocupărilor pentru îmbogăţire din sfera circulaţiei în cea a producţiei, mai întâi numai în agricultură, iar mai târziu şi în industrie. Principalele grupări teoretice au fost fiziocraţia şi şcoala clasică engleză.

Fiziocrații, prin Fr. Quesnay (*Tabloul economic*) și J. Turgot (*Reflexiuni asupra formării și distribuirii bogăției*), au sistematizat ideile teoretice și au îmbogățit metoda de cercetare prin analiză și sinteză. De asemeni, ei au pus bazele modelului echilibrului global, pe care îl va dezvolta mai târziu, J.M. Keynes. Doctrina și filosofia politică fiziocrată sunt de natură liberală.

Etapa elaborării principiilor fundamentale ale științei economice este caracteristică perioadei cuprinsă între l870 și marea recesiune (1929) – numită „era clasică" datorită amprentei puternice lăsate de reprezentanții școlii clasice engleze – A. Smith, D. Ricardo, Th. Malthus, J.S. Mill. În această „eră" aduce contribuții remarcabile economistul francez J.B. Say prin *Tratatul de economie politică* (1802) și *Cursul de economie politică* (6 volume, 1818-1830).

A. Smith și D. Ricardo (*Avuția națiunilor. O cercetare asupra naturii și cauzelor ei* – Smith; *Principiile economiei politice și ale impunerii* – Ricardo) sunt considerați părinții economiei politice clasice. Teoria clasică transformă ideile disipate, despre anumite aspecte ale vieții economice într-o specialitate culturală, clară. Scopul științei economice este definit ca pragmatic, utilitarist, oferind soluții de creștere a avuției națiunii. Cercetarea folosește ca instrumente – analiza, abstracția științifică și deducția. Clasicii sunt partizani ai liberalismului, susținând rolul autoreglator al mecanismului economic sub acțiunea unor legi naturale ce guvernează economia. Conceptele și ideile prin care clasicii au marcat trecerea la o nouă etapă în evoluția științei economice sunt: valoarea (teoria valorii – muncă), valoarea de schimb, salariul, renta, dobânda, prețul, legea randamentelor descrescânde, teoria celor trei factori de producție (natura, munca și capitalul), principiul acumulării, sistemul libertății economice realizat prin mecanismul impersonal al pieței, teoria concurenței perfecte ș.a.

Cum era și firesc, într-o epocă de efervescență ideatică, apar și reacții doctrinare contradictorii, de tipul intervenționismului (Sismondi), al socialismului utopic (Fourier și Proudhon), al liberalismului utopist (Bastiat). Dar cea mai dură intervenție în direcția și suflul evoluției teoriei economice vine de la K. Marx, prin lucrarea sa de maturitate – *Capitalul* (4 volume, 1867-1910), prin care propune o nouă filosofie, esențialmente socială, o nouă metodă (dialectica) și o nouă viziune istorică asupra economiei și politicii economice. Teoria sa se situează la confluența dintre teoria clasică, socialismul utopic francez, filosofia germană și școala neoclasică. Marx, apoi și Lenin, Stalin și alți ideologi ai partidelor comuniste au susținut, sub aspect teoretic, modelul economico-social și politic socialist, al cărui faliment denotă caracterul neștiințific al teoriei marxiste.

Revenind la fundamentul şi scheletul teoriei clasicismului, şi impunând un nou avânt ştiinţei economice, pe arena istoriei gândirii se afirmă şcoala neoclasică sau marginalistă, ai cărei reprezentanţi s-au grupat în trei „şcoli" economice:

– şcoala de la Viena care introduce calculul marginalist ca instrument de analiză în decizia economică;

– şcoala de la Lausanne (Walras, Pareto) care se dedică studiului echilibrului economic general;

– şcoala de la Cambridge (A. Marshall) cu preocupări privind echilibrul parţial al firmelor.

Prin ideile şi teoriile lor, neoclasicii se abat, în mod constructiv, de la teoria valorii – muncă spre teoria subiectivă a valorii. Ei se ocupă mai mult de teoria echilibrului realizat pe principii de raţionalitate economică (*homo economicus rationalis*) în condiţii de concurenţă. Metoda de cercetare predilectă este cea a utilităţii ultimei unităţi (utilităţii marginale).

Perioada de după crizele de supraproducţie (1929-1933) şi până în prezent este etapa de aprofundare şi extindere a ştiinţei Economiei politice. Ea dezvoltă şi completează ideile ştiinţifice ale înaintaşilor şi metoda de cercetare cu elemente noi.

Sistemul economic bazat pe filosofia liberală (clasică şi neoclasică) va suferi o puternică criză, care va reorienta ştiinţa economică de la analiza microeconomică spre analiza macroeconomică. Această nouă direcţie a cercetării economice începe de la Keynes (Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii şi banilor – 1936) care acordă mare atenţie variaţiei venitului global. O altă direcţie în care evoluează gândirea economică este cea a concurenţei imperfecte. De asemenea, se acordă o mai mare importanţă influenţei timpului asupra proceselor economice (Myrdal, Lindall), dezvoltându-se teoria creşterii economice, mecanismele fluctuaţiilor şi efectele lor. Metoda de cercetare se îmbogăţeşte cu extinderea utilizării previziunii ştiinţifice şi a programării liniare şi neliniare.

În ultimul timp, ia amploare o nouă ramură a teoriei economice, cea a optimismului economic şi bunăstării bazate pe mecanismele pieţei libere. Analiza de optimalitate se dezvoltă prin compararea numeroaselor alternative de alocare a unor resurse şi luarea deciziilor de alocare în condiţiile raţionalităţii, adică a obţinerii maximului de satisfacere a nevoii de consum, cu minimum de efort posibil.

În procesul îmbogăţirii cunoaşterii ştiinţifice a vieţii economice au adus importante contribuţii numeroşi economişti teoreticieni români, cum sunt: D.P. Marţian, M. Kogălniceanu, P.S. Aurelian, A.D. Xenopol, V. Madgearu, V. Brătianu, M. Manoilescu, Gh. Zane, V. Slăvescu, N.G. Roegen, A. Rugină, N.N. Constantinescu ş.a.

2.2. Obiectul de studiu al Economiei politice

Multitudinea referirilor la obiectul de studiu şi chiar la definiţia economiei, ca ştiinţă i-a îndreptăţit pe unii teoreticieni să remarce că, din acest punct de vedere, în raport cu alte discipline şi ştiinţe, economia nu are concurenţă [3.32]. De la Xenofon, care în lucrarea sa *Economicul* aprecia că economia „nu este doar ştiinţă, ci şi o artă, un mijloc prin care oamenii pot să-şi mărească patrimoniul", până la Antoine de Montchrestien (*Tratat de Economie politică* – 1615) care foloseşte pentru prima oară termenul de economie politică, cu sensul de ştiinţă a administrării (gospodăririi) cetăţii şi până în zilele noastre, domeniul de studiu al ştiinţei la care ne referim a fost abordat cu sens mai pragmatic sau mai teoretic, în termeni mai concreţi sau mai abstracţi, ori ca domeniu mai restrâns sau mai larg de cercetare. Ca urmare, a primit şi denumiri diferite: economie, economie socială, economie generală, economie politică, teorie economică, analiză economică, economics etc. Conturarea obiectului de studiu se înscrie ca un arc al timpului, între originile ei, când economia era considerată un ansamblu de tehnici de îmbogăţire şi epoca contemporană, în care se revine, într-o nouă optică, la scopul utilitarist al economiei politice, aceasta fiind definită ca luptă (tehnici + comportamente) a omului raţional cu raritatea resurselor.

În ultimele decenii se accentuează **latura operaţională** a economiei prin care ea este chemată să exprime şi să măsoare ştiinţific, prin concepte şi instrumente adecvate, activitatea economică, raportând rezultatele (obiectivele) ei la motivaţie, realizând şi elaborând orientări în modalităţile de acţiune. Între aceste puncte temporale extreme, definirea obiectului de studiu al economiei politice a cunoscut interpretări şi nuanţări cu caracter mai mult sau mai puţin pragmatic, ori ideologic (economia politică a socialismului) şi social. De asemeni, în unele perioade (secolul XV) sfera cercetării şi utilizării economiei a fost restrânsă la domeniul pieţei şi mecanismelor ei, iar în altele, a fost extinsă la dimensiunile întregului domeniu social (evul mediu – morala creştină).

Sfârşitul de secol şi mileniu poate aduce noi delimitări ale obiectului de studiu, dar şi ale spiritului în care economia, ca ştiinţă, este aşteptată să abordeze noile realităţi economice şi să orienteze activitatea în scopul satisfacerii cât mai depline a nevoilor sociale şi individuale, pe criterii riguros ştiinţifice, devenind o „tehnică socială" [1,37].

Concluzionând, **economia politică este ştiinţa care studiază viaţa economică a societăţii. Obiectul ei de studiu** se delimitează de cel al altor ştiinţe, prin natura fenomenelor şi proceselor pe care le studiază. Astfel, fizica studiază fenomenele fizice, chimia pe cele chimice, astronomia pe cele cereşti, iar economia politică pe cele economice – producţia, repartiţia, circulaţia sau schimbul şi consumul de bunuri

materiale şi servicii în cadrul societăţii omeneşti [4,2]. Cu alte cuvinte, economia politică îşi stabileşte domeniul de studiu în realul economic, pe care îl cercetează sistematic şi riguros ştiinţific, cu ajutorul unor tehnici şi instrumente specifice. Acest real economic face parte din cel general existenţial, din mediul social, se raportează la acesta. Ca atare, modul de abordare trebuie să asigure atât analiza domeniului material, măsurabil, cât şi analiza şi mai ales integrarea concluziilor cercetării economice la domeniul social. De aceea, ştiinţa economiei, raportată la scopul său, capătă o tentă normativă, inspirând şi generând măsuri eficiente de politică economică. De fapt, politica economică înseamnă concretizarea, consacrarea în realitatea economică a teoriilor şi ideilor ştiinţifice. Din această dublă perspectivă, între economic şi politic se constituie o unitate, în care economia nu se confundă cu politica economică, iar politica economică înseamnă un ansamblu de măsuri prin care viaţa economică este dirijată în sensul dorit (cel stabilit ca pozitiv de către ştiinţa economică). Orice înclinaţie de ideologizare a economiei politice are urmări negative, întrucât aceasta se abate de la calea ştiinţifică atunci când este aservită unor idei partizane.

Se întâmplă, uneori, ca atunci când se vorbeşte despre economie să se confunde problemele de fapt cu cele de comportamente. De aceea, apare utilă sublinierea unor sensuri ale economiei.

Economia pozitivă descrie şi explică faptele ce privesc alocarea resurselor existente între miile de mărfuri şi servicii diferite, posibile (ce şi cât să se producă – cât teren să fie cultivat cu cereale şi cât să fie destinat construcţiei de locuinţe; câte fabrici vor produce computere, câţi copii vor face sport profesionist şi câţi vor fi economişti sau constructori etc.). O economie trebuie, de asemeni, să selecteze tehnici de producţie eficiente (cum?) şi să decidă cine va consuma bunurile produse. Cu alte cuvinte, fiecare societate va alege input-urile şi output-urile economice (intrările şi ieşirile). De exemplu, în domeniul educaţiei, input-ul este reprezentat de timpul alocat şcolii, dotarea laboratoarelor, manualele, salarizarea profesorilor, iar output-ul este alcătuit din cetăţenii educaţi şi informaţi [5]. În sens pur economic, inputurile sunt factorii de producţie consumaţi (eforturile), iar outputurile sunt date de rezultatele producţiei – mărfuri şi servicii.

Economia normativă implică percepte etice şi judecăţi de valoare despre ce? cum? şi pentru cine? se produce, deoarece aceste probleme implică mai multă etică morală decât fapte şi ele necesită dezbatere politică. De exemplu, ar trebui acceptată creşterea şomajului pentru ca inflaţia să nu devină prea rapidă? sau ar trebui eliminată bunăstarea?

Economia de piață este aceea în care majoritatea deciziilor privind producția (ce? cum?) și consumul (pentru cine?) se iau de către firme private și indivizi. Ce? Cum? și pentru cine? sunt stabilite printr-un mecanism alcătuit dintr-un sistem de piețe și prețuri, de profituri, de pierderi și stimulente. Firmele produc mărfuri (ce) care aduc cele mai bune profituri, prin tehnici de producție cât mai puțin costisitoare (cum), iar consumul este determinat de deciziile indivizilor privind modul cum să-și cheltuiască salariile și veniturile generate de proprietate (pentru cine) [5,3-7].

„O economie de piață este un mecanism elaborat de coordonarea subconștientă a indivizilor, a activităților și companiilor printr-un sistem de prețuri și piețe." [2,225]

Sfera investigației științifice a economiei se circumscrie nivelelor micro și macroeconomiei, adică se structurează în cercetări (microanalize) ale activității și comportamentelor firmelor și pieței acestora, sau în cercetări ale variabilelor macroeconomice (macroanalize) – produs intern, șomaj, inflație, monedă, piețe globale etc.

Procesul delimitării obiectului de studiu al economiei politice s-a concretizat în delimitarea în cadrul științelor sociale a laturii existenței și evoluției sociale de care se ocupă economia și anume, latura economică, componenta economică a societății, respectiv, **activitățile economice**. Pe de altă parte, acest proces s-a afirmat în conturarea economiei politice ca domeniu autonomizat în ansamblul științelor economice.

Obiectul de studiu al economiei politice îl constituie ansamblul activităților economice, al relațiilor și legităților acestora, urmărindu-se satisfacerea nevoilor crescânde ale oamenilor în condițiile unor resurse limitate, prin comportamente adecvate.

Din elementele prezentate, se desprind anumite *trăsături ale economiei ca știință.*

Care sunt acestea?

– este o știință socială, care orientează comportamentele sociale într-o realitate obiectivă (resurse restrictive);

– este o știință istorică, cu o evoluție specifică;

– este o știință fundamental teoretică;

– are caracter național, exprimând tendința de satisfacere a intereselor naționale la nivel micro și macroeconomic (spre deosebire de științele exacte care au caracter universal).

Rolul economiei politice în sistemul științelor este reflectat prin funcțiile acesteia și anume:

– funcția cognitivă prin care se afirmă ca știință, oferind un ansamblu de concepte și noțiuni printr-o reflectare abstractizată și generalizată a realității;

– funcția educativă (formează gândirea și raționamentele economice; este foarte importantă, deoarece astăzi, una din trăsăturile omului educat este și componenta sa economică);

– funcția normativă (fundamentează strategiile economice, fiind o premisă a conducerii democratice).

2.3. Metoda Economiei politice

În procesul formării ca știință, economia politică și-a creat și un sistem propriu de analiză ca sumă a metodelor, tehnicilor și instrumentelor utilizate în cercetare. Acestea sunt atât metode ce vin dinspre științele exacte, cât și metode și tehnici specifice naturii și domeniului vieții economice a societății (activitatea este obiectul cercetării, dar omul este subiectul economic). Instrumentele cercetării trebuie să stăpânească deopotrivă domeniul materialului și pe cel al socialului, pentru a raporta comportamente subiective la realități obiective.

Metoda de cercetare a economiei s-a format în procesul confruntării diferitelor curente în definirea metodei în știință, în general. Principalele curente de gândire în formularea unei concepții generale despre lume au fost: curentul materialist, cu abordări de tip fizico-mecanicist, biologico-organicist și curentul spiritualist cu abordări psiho-sociologice.

Astfel, în economie se folosesc pentru cercetare metode ale științelor exacte, ajustate cu metode psiho-sociologice, elaborându-se, atunci când condițiile permit, chiar studii interdisciplinare.

S-a observat, din subcapitolul anterior, că și în constituirea metodei proprii de investigare științifică, ca și a obiectului său de studiu, economia a parcurs etape istorice, în care s-au produs acumulări. *Methodes* din limba greacă înseamnă *cale, mod de exprimare*.

Acestea au fost însoțite și de selectarea acelor tehnici și instrumente de cercetare care pot să abordeze mai corect și mai complex domeniul specific. Criteriile de asimilare a metodelor într-un sistem propriu au urmărit acumulări cantitative, dar mai ales calitative, tinzându-se spre debarasarea de tehnicile greoaie și costisitoare și spre aplicarea unor metode de analiză multicriteriale, care asigură rezultate cât mai exacte și permit elaborarea de concluzii științifice.

Privite istoric, metodele utilizate de economia politică în studiul componentei economice a vieții sociale sunt enumerate în continuare.

Abstractizarea ştiinţifică este un procedeu al cunoaşterii prin care cercetătorul reţine ceea ce este esenţial în fenomenul sau procesul cercetat, eliminând ceea ce este întâmplător. Abstracţia ştiinţifică, ca rezultat al abstractizării, se concretizează în noţiuni, categorii, legi economice cu care operează teoria şi practica economică. „Produsul prim al abstractizării este abstracţia ştiinţifică concretizabilă în noţiuni, categorii şi legi economice... produse operante într-un mediu concurenţial al lui *homo economicus rationalis*". [3,38-40]

Noţiunile (conceptele) reflectă caracterele generale ale fenomenelor grupate (mintal) după anumite criterii în anumite clase.

Categoriile economice sunt noţiuni de maximă generalitate, care surprind esenţa ce caracterizează fenomenele şi procesele economice.

Legile economice, aşa cum s-a mai arătat, exprimă legăturile interne stabile, cauzale ale fenomenelor şi proceselor economice, tendinţa manifestării lor.

Analiza reprezintă procedeul de descompunere mintală a obiectului studiat în părţile lui componente, care vor fi cercetate atât individual în detaliu, pentru a se descoperi caracteristicile fiecăreia, cât şi în legăturile dintre ele.

Analiza este *inductivă sau deductivă, cantitativă şi calitativă.* **Inducţia** este modul de raţionare de la particular la general, de la faptele concrete la generalizări ştiinţifice şi invers, **deducţia** este procedeul de raţionare de la general la particular, aceste metode completându-se reciproc. La fel, analiza cantitativă şi cea calitativă se completează, se conjugă, în cercetarea fenomenului sau procesului economic, care presupune atât abordarea prin faptele concrete ancorate în social, cât şi abordarea raţional-logică, matematizată (cuantificată, calculată) a acestora.

Sinteza urmează analizei pentru a recompune fenomenul cercetat şi a desprinde legităţile după care se manifestă.

Concluziile provocate de analiză şi sinteză se verifică. Una din căile de a proba veridicitatea teoriilor economice este **experimentul economic**, deşi el este limitat la nivelul microeconomiei, comportând anumite riscuri în procesul generalizării rezultatelor.

Unitatea dintre istoric şi logic permite descrierea faptelor aşa cum s-au petrecut ele în timp, cu scopul cunoaşterii realităţii, dar ajustează concretul cu trasarea caracteristicilor logice ca esenţă a evoluţiei faptelor, cu alte cuvinte, logica devine istorie a realului economic curăţată de elementele întâmplătoare.

Complexitatea domeniului supus cercetării atrage necesitatea utilizării combinate a tuturor tehnicilor de investigare şi chiar dezvoltarea **cercetării interdisciplinare**,

inclusiv prin alcătuirea de colective de specialişti din domenii conexe care pot aborda complet problematica economică în domeniul social.

Între formarea ştiinţei şi formarea metodei acesteia, în economie există o evoluţie comună, redată şi prin schema următoare:

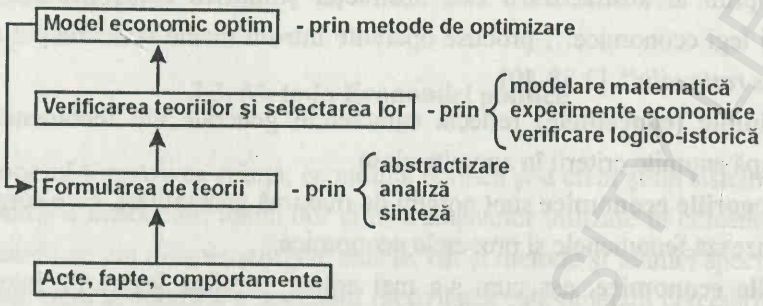


Fig. 2.1. Formarea teoriei ştiinţifice şi metodei de cercetare în economia politică

Matematica folosită în economie este un instrument de cercetare foarte eficient. Modelarea matematică, prin reproducerea fenomenului economic sub forma unui sistem linear sau analog, în scopul cunoaşterii modului de desfăşurare a procesului în realitate, este folosită frecvent. Elaborarea de scenarii ca variante de acţiune, permite alegerea variantei optime cu cheltuieli minime.

Întocmirea graficelor şi utilizarea lor în analiza economică uşurează foarte mult stabilirea trendului în evoluţia fenomenelor sau a abaterilor faţă de direcţia exprimată de legea economică. Un proverb chinezesc spune că „un desen valorează cât o mie de cuvinte".

Graficul constă într-un desen schematizat, sub formă de linii, puncte, figuri geometrice, alcătuit după anumite reguli – la o anumită scară, în limitele unor coordonate (axe pe orizontală şi pe verticală cu origine comună). În economie se folosesc mult graficele cu două variabile – diagrame desfăşurate, grafice în funcţie de timp şi grafice în secţiune transversală. [1,44-46] Graficele sunt indispensabile economistului, aşa cum unui meşter îi este indispensabil ciocanul.

Diagrama desfăşurată punctează mărimea unei variabile asociată cu mărimea celeilalte variabile – una pe abscisă, cealaltă pe ordonată. De exemplu: cantitatea cerută dintr-un bun (pe axa x) corespunde unui nivel al preţului acestuia (pe axa y), rezultând în planul celor două axe un punct. Pentru altă cantitate, va corespunde alt preţ şi se va forma un nou punct ş.a.m.d.

Graficele funcţie de timp măsoară timpul pe o axă (x) şi variabilele economice pe cealaltă (y). Ele ne permit să cunoaştem trendurile istorice.

Graficele în secțiune transversală măsoară mărimea unei variabile pe o axă (x) și pe cealaltă axă (y) măsoară variabilele care interesează.

În afara graficelor care reprezintă mărimi, economia uzează de grafice ce ilustrează legături, relații între variabile. *Relațiile economice se trasează sub formă de curbe continue, corectându-se unghiurile.* Vor fi surprinse variabile care urcă, care coboară, fie în aceeași direcție, fie în direcții opuse, în ritmuri proporționale sau neproporționale care ating un nivel maxim sau unul minim. Graficele cu două variabile care urcă și coboară împreună exprimă o relație pozitivă, ilustrată de o linie crescătoare, linie ce poate fi dreaptă sau curbă (pe un grafic orice linie este numită curbă, indiferent de alura ei).[1,44-46] Exemplificăm cu câteva tipuri de grafice (2.2-2.8):

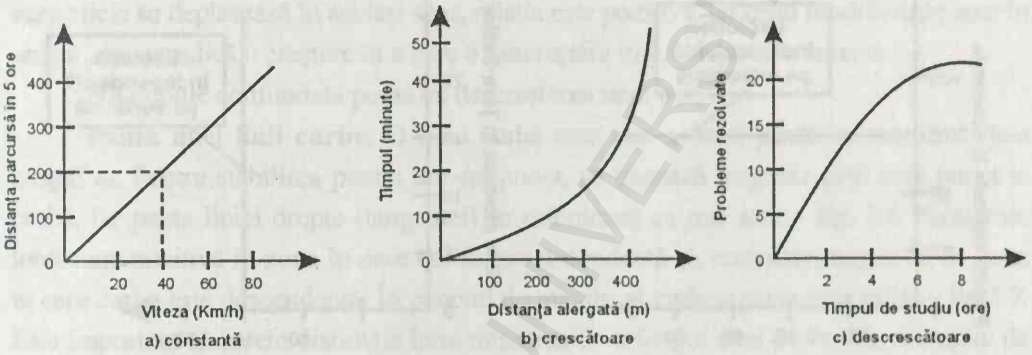


Fig. 2.2

Figura 2.2. prezintă relația dintre numărul de km. parcurși de un autoturism într-un număr de ore (5), când acesta rulează cu o viteză medie orară de 40 km/h – **relație liniară**, cu pantă constantă (a). Figura 2.2 (b) exprimă o relație a cărei pantă începe să crească lin, apoi rapid – **relație pozitivă**, cu pantă crescătoare. Graficul 2.2.(c) arată o relație care începe cu o creștere rapidă (pantă abruptă) ce trece într-o creștere mai înceată pe măsura timpului scurs.

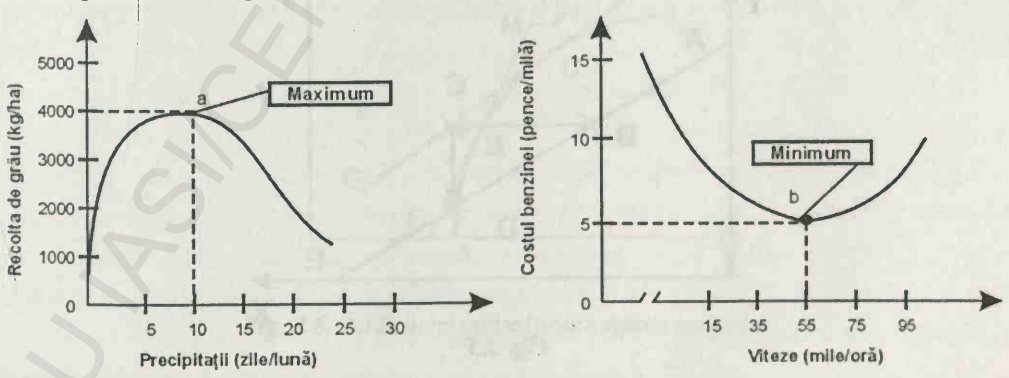


Fig.2.3

Graficele cu puncte de maxim şi de minim se folosesc pentru analiza economică a activităţilor ce trebuie optimizate (fig.2.3.). În graficul 2.3.a., producţia creşte pe măsura creşterii precipitaţiilor, dar dacă acestea depăşesc 10 zile/lună dăunează producţiei care, după o creştere va atinge un maxim şi apoi va scădea. În fig. 2.3.b relaţia începe cu pantă negativă, scade până la un punct minim şi apoi începe să crească (viteza optimă este de 55 km/h pentru care consumul de benzină este minim – i se spune şi viteză economică). Există şi situaţii când o variabilă este independentă faţă de altele fig. 2.4.

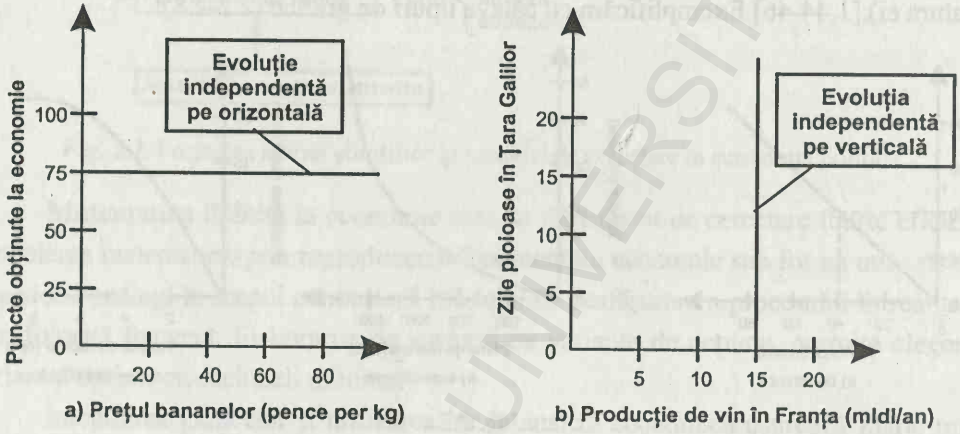


Fig. 2.4

Panta unei curbe reprezintă schimbarea unei variabile, care apare datorită variaţiei celeilalte variabile, fiind măsurată precis prin raportul dintre variaţia pe o axă şi variaţia pe axa complementară.

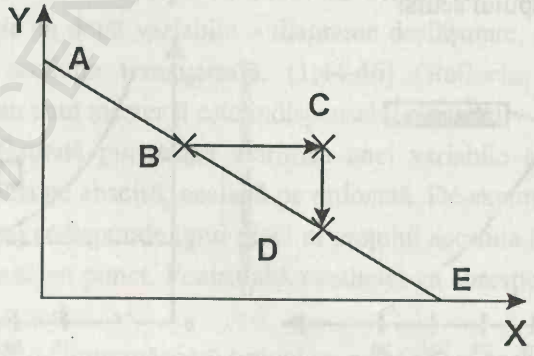


Fig. 2.5

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Panta unei linii drepte (A-E) din fig. 2.5. Să presupunem o deplasare de la B la D, care are loc în două etape: mai întâi, o deplasare orizontală de la B la C, care indică o creştere cu o unitate în valoarea x , fără nici o modificare a valorii y, apoi o deplasare compensatorie (pentru a ajunge din nou pe A-E) din C în D. Astfel, lungimea lui CD indică modificarea în y pe unitatea de schimbare în x. Această modificare se numeşte panta liniei ABDE. Mărimea pantei este: $CD/BC \approx s/1$

În concluzie: 1. Panta poate fi exprimată numeric, ca raport între modificarea redată pe o axă raportată la modificarea redată pe cealaltă axă, din planul xOy. 2. Dacă linia este dreaptă, panta sa este constantă în orice punct sau segment al ei; 3. Panta indică dacă relaţia dintre variabile este directă (pozitivă) sau inversă (negativă). Astfel, când variabilele se deplasează în acelaşi sens, relaţia este pozitivă, iar când modificările apar în sensuri opuse, adică o creştere în x cere o descreştere în y, relaţia este inversă (-).

Nu trebuie confundată panta cu descreşterea unei curbe.

Panta unei linii curbe. O linie curbă este una a cărei pantă se modifică de-a lungul ei. Pentru stabilirea pantei într-un punct, se trasează tangenta prin acel punct la curbă, iar panta liniei drepte (tangentei) se calculează ca mai sus. – fig. 2.6 Panta este totdeauna pozitivă în zona în care curba este ascendentă şi, respectiv, negativă, în zona în care curba este descendentă. În punctul de maxim al curbei, panta este nulă. – fig.2.7. Este important să facem distincţie între mişcarea de-a lungul unei curbe (de exemplu: de la marele „investitor" D la micul „investitor" E, din fig.2.8) şi mişcarea (deplasarea) unei curbe (de la D, la început, spre G, mai târziu). – fig.2.8. Deplasarea de-a lungul curbei, din D (care corespunde unui anumit număr de maşini şi unei anumite cantităţi de hrană), în E înseamnă de la mai puţină la mai multă hrană, în defavoarea numărului de maşini sau invers, de la E la D.

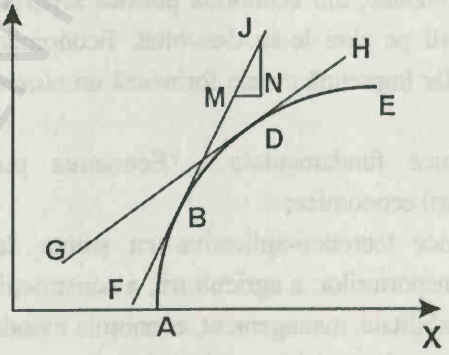


Fig. 2.6. Panta liniei curbe (prin tragerea tangentei)

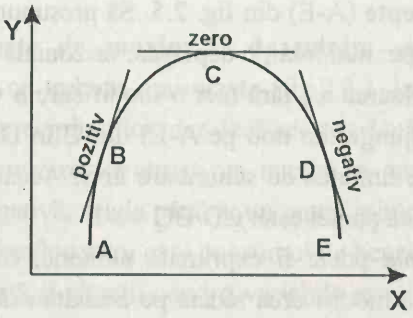


Fig. 2.7. Panta liniei curbe cu punct de maxim

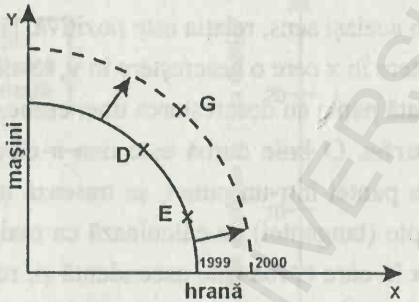


Fig. 2.8. Deplasarea pe o curbă și de la o curbă la alta

2.4. Sistemul științelor economice. Locul Economiei politice în cadrul acestuia

Accentuarea complexității vieții economice, pe de o parte, prin dinamismul și progresul ei, iar pe de altă parte, prin intensificarea interrelațiilor dintre activități, a produs un proces de diviziune, din economia politică separându-se discipline ce și-au delimitat domenii proprii pe care le-au dezvoltat. Economia politică rămâne axul și fundamentul acestora, dar împreună cu ele formează un *sistem al științelor economice*. Acesta cuprinde:

– științe economice fundamentale – Economia politică, statistica, știința conducerii, istoria gândirii economice;

– științe economice teoretico-aplicative cu științe de ramură ca: economia industriei, economia transporturilor, a agriculturii, a construcțiilor și științe speciale ca : marketing, finanțe, contabilitate, management, economia mondială etc. și

– științe economice de graniță: sociologia economică, geografia economică, psihologia economică, cibernetica economică, econometria etc.

În cadrul acestui sistem, Economia politică ocupă locul central, prin conținutul riguros științific și metoda cu care abordează problemele economice din punct de vedere

teoretic, constituind izvorul nesecat de idei pentru celelalte ştiinţe economice. Totodată ea verifică rezultatele cercetării din aceste specializări şi îşi verifică teoria prin ele, îmbogăţindu-se continuu.

În acelaşi context, trebuie să arătăm că economia dezvoltă relaţii şi cu alte ştiinţe ca: psihologia (fiind vorba de a studia decizii şi comportamente individuale); dreptul (întrucât deciziile economice trebuie încadrate în restricţiile legale); ingineria (pentru aprofundarea cercetării privind alocarea economică a resurselor) ş.a.

Bibliografie:

1. Drobotă, N. şi colab., *Economie politică*, A.S.E. Bucureşti, 1993
2. Florescu, C, Mâlcomete, P., Pop N. Al., *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, Buc.,2003
3. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
4. Mâlcomete, P., *Economie generală*, Editura I.P.T. Iaşi, 1990
5. Samnelson, P.A., Nordhaus, W.D., *Economics*, Ed. Mc. Graw-Hill, 1995

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

3. FORME DE ORGANIZARE ŞI FUNCŢIONARE A ECONOMIEI SOCIALE

Structura:

3.1. Sisteme economice
3.2. Sistemul economiei naturale
3.3. Economia de schimb. Modelul teoretic al economiei de piaţă
3.4. Piaţa, realitate complexă şi dinamică
3.5. Proprietatea privată, baza economiei de piaţă

3.1. Sisteme economice

Tipurile diferite de organizare şi funcţionare a activităţilor în diferite societăţi au condus la ideea că ansamblul mijloacelor de acţiune şi reglare constituie un sistem. O definire din teoria sistemelor spune că **o totalitate de elemente aflate în interacţiune**, fiecare formând o **entitate distinctă**, care proclamă **prioritatea întregului** (ansamblului) **asupra părţilor** formează un sistem. Sistemul economic este definit de A. Marshall drept un complex de structuri instituţionale şi sociale, economice şi tehnice, psihologice sau mentale.

Putem desprinde concluzia că un **sistem economic** este alcătuit din ansamblul de structuri economice, relaţii şi instituţii care împreună cu mijloacele, pârghiile şi mecanismele specifice asigură derularea vieţii economice.

În esenţă, obiectivul funcţional al oricărui sistem economic este de a rezolva, cât mai eficient, conflictul dintre resursele limitate şi nevoile nelimitate ale societăţii umane.

BCU "CAROL I" UNIVERSITY LIBRARY

Tipul de sistem economic se distinge prin modalităţile concrete de a da răspunsuri problemelor fundamentale ale economiei – ce? şi cât? cum? pentru cine? se produce din diferite bunuri economice. Răspunsurile devin decizii, opţiuni de alocare a resurselor pentru o satisfacere cât mai deplină a necesităţilor de consum. De aici decurg şi instituţiile decizionale, criteriile de alegere şi modul concret de acţiune.

După răspunsurile tip ce s-au dat, în decursul istoriei, acestor întrebări, s-au constituit tipuri de sisteme economice corespunzătoare unor regimuri economice istorice.

Prezentăm câteva dintre acestea:

După R. Barre, s-au conturat clar trei tipuri: sistemul economiei naturale, sistemul economiei de piaţă şi sistemul economiei de comandă, care ar putea fi defalcate în: sistemul economiei închise, al economiei artizanale, sistemul economiei capitaliste, sistemul economiei colectiviste (socialiste) şi cel al economiei cooperatiste.[1,195-199] Economistul P. Samuelson, utilizând criteriul gradului de intervenţie a statului în dirijarea economiei, distinge sistemul întreprinderilor private, sistemul socialist, sistemul comunist şi sistemul fascist. Extremele principalelor tipuri de sisteme ar fi sau anarhiştii ce nu ţin cont de nici un fel de guvern, sau partizanii ordinii totalitare. [4,25]

Delimitări foarte clare nu se pot face între tipurile de sisteme. Ele se definesc prin ***preponderenţa unui anumit tip de proprietate, de organizare şi de funcţionare.*** *Dacă se au în vedere tipuri de politici promovate de state şi guverne în economie, se pot deosebi* ***sisteme liberale, neoliberale, clasice, neoclasice, marginaliste, keynesiste, neokeynesiste, monetariste*** *ş.a.*

După gradul de concentrare a deciziei, se mai poate vorbi de sisteme cu economie centralizat-planificată şi sisteme cu economie de piaţă, descentralizată. În realitate, în lumea sfârşitului de mileniu, coexistă sisteme de economii eterogene.

Fiecare din acestea şi-a construit mecanisme proprii prin care s-a realizat mişcarea, evoluţia sistemului şi trecerea la sisteme superioare.

Oricare ar fi natura sa, un sistem se caracterizează prin anumite trăsături :

– o anumită structură, care capătă caracter compozit prin relaţiile ce leagă componentele între ele, ceea ce conferă forţă sistemului în ansamblu;

– capacitate de autoreglare (autoorganizare şi autocorectare);

– capacitate de ierarhizare a elementelor (subsistemelor) componente şi chiar capacitatea de a trece din sistem în subsistem şi invers;

– capacitate de evoluţie într-o anumită direcţie (dorită).

Având o structură complexă şi dinamică, un sistem economic cuprinde câteva subsisteme aflate în interconexiune:

- *subsistemul tehnico-ştiinţific*, format din relaţiile funcţionale ce se constituie în procesul combinării şi utilizării factorilor de producţie;
- *subsistemul economic* alcătuit din activităţile de sine stătătoare şi relaţiile ce se stabilesc între ele pe baza raporturilor de proprietate;
- *subsistemul economico-social* creat ca manifestare a intereselor economice ale grupurilor sociale, având şi o anumită structură politică şi instituţională;
- *subsistemul social* format din categorii şi grupuri sociale, precum şi relaţiile dintre ele.

3.2. Sistemul economiei naturale

Economia naturală a fost prima formă de organizare a economiei cunoscută de societatea omenească. Ea se caracterizează prin aceea că bunurile economice destinate consumului propriu, atât pentru satisfacerea unor nevoi personale, cât şi pentru satisfacerea unor nevoi ale producţiei, se obţin din activităţile proprii ale producătorilor, care sunt şi consumatorii. În această fază nu există schimb de bunuri (decât accidental). În societatea primitivă, economia naturală era atotcuprinzătoare.

Celula de producţie era familia, gospodăria, iar producţia şi consumul nu erau separate, având loc concomitent. Producţia se realiza cu un nivel deosebit de scăzut al tehnicii, ceea ce determina participarea tuturor (celor apţi) la munca în comun. Se obţinea o producţie de subzistenţă. Repartiţia bunurilor se făcea în mod egalitar între membrii societăţii. Forma de proprietate era proprietatea comună a tuturor, asupra întregii producţii.

Acest mod de organizare mai poartă denumirea de *economie casnică închisă*. Pământul era principalul factor de producţie, baza existenţei o formează culesul, vânătoarea, cultivarea pământului (diviziunea naturală a muncii). Economia era descentralizată, fiecare comunitate producea tot ce consuma.

Treptat, încep să se producă unelte, productivitatea muncii creşte şi se obţine un surplus de bunuri peste nivelul ce acoperă consumul (economie artizanală). Pe baza schimbării condiţiilor tehnice, se schimbă şi condiţiile sociale – apare diferenţierea producătorilor. O parte din plusprodus se acumulează şi se manifestă *dreptul de proprietate privată asupra averii agonisite*. Proprietatea privată generează autonomia, independenţa producătorilor. În acelaşi timp, apare şi *diviziunea muncii* – întâi diviziunea naturală, iar pe măsura dezvoltării tehnice şi tehnologice, diviziunea socială a muncii, prin specializarea producătorilor. În acest mod, se creează condiţiile trecerii de la economia naturală la economia de schimb.

3.3. Economia de schimb. Modelul teoretic al economiei de piață

Specializarea producătorilor în prelucrarea diferitelor bunuri face *obiectiv necesar schimbul* între aceştia, pentru satisfacerea nevoilor diverse de consum. Producția destinată autoconsumului se transformă treptat în producție destinată schimbului, bunurile economice destinate schimbului devenind mărfuri, iar economia naturală se restrânge tot mai mult în favoarea economiei de schimb. *Apare piața* care generează apariția unor fenomene şi procese specifice, respectiv, cererea, oferta, concurența, prețul şi reguli de participare la actele de vânzare-cumpărare.

Între economia naturală şi cea de schimb nu există limite nete. Din punct de vedere istoric, economia naturală a fost generalizată în comuna primitivă, a rămas preponderentă în perioada de la descompunerea comunei primitive până la revoluțiile industriale şi s-a restrâns în favoarea preponderenței economiei de schimb, după secolul al XIV-lea, manifestată şi astăzi în majoritatea țărilor lumii şi care a devenit *atotcuprinzătoare în țările dezvoltate.*

Aceasta înseamnă că economia de schimb a devenit, în ultimele trei secole, forma universală de organizare şi funcționare a economiilor. Cu toate acestea, economia naturală n-a dispărut definitiv. Ea mai există în forme şi proporții diferite, în toate economiile, dar acestea sunt nesemnificative pentru ansamblul activității economice.

Privind modul de evoluție a schimbului, constatăm că etapele principale au fost următoarele: de la schimbul întâmplător de produse s-a trecut la schimbul regulat de produse, mai întâi sub forma schimbului direct, fără mijlocirea vreunui instrument de schimb troc, apoi la forma schimbului monetar (prin generalizarea monedei, ca mijlocitor al schimbului de mărfuri, cu 25 de secole în urmă). Ca urmare, economia modernă este o economie a schimbului monetar. În aceste condiții, producția este separată de consum prin activități distincte, de schimb:

P_____S_____C.

P=producție
S=schimb
C=consum

Aşadar, trecerea la economia de schimb s-a înfăptuit pe baza condițiilor cumulative istoriceşte constituite: **diviziunea socială a muncii şi autonomia producătorilor generată de proprietatea privată.**

Economia de piață nu se identifică cu piața. Ea este tipul de economie în care economia de schimb a devenit predominantă. Ca urmare, ea se caracterizează prin anumite **trăsături generale:**

1) Proprietatea privată este dominantă.

2) Economia de piață este o economie multipolară, cu numeroase centre de decizie bazate pe diferite forme de proprietate, între care proprietatea privată este preponderentă și determină autonomia și răspunderea decizională.

3) Este o **economie de întreprindere**, unde întreprinderea este privită ca celulă de bază în sistemul economic care își promovează interesul său.

4) De aceea, este și o **economie de calcul** în expresie monetară, prin care se măsoară eforturile și rezultatele și se compară variante de acțiune, urmărindu-se creșterea eficienței.

5) În aceste condiții, **profitul** devine mobilul direct și central al activităților;

6) Existența unui **cadru instituțional** format din agenți economici, bănci, administrații centrale și locale, care să nu îngrădească libertatea de acțiune a întreprinderilor, ci să le sprijine și să le orienteze.

7) Se manifestă **intervenția indirectă a statului** care veghează ca instituțiile și mecanismele pieței și ale democrației să funcționeze normal și să se realizeze interesele macroeconomice ale națiunii.

Acest model teoretic este susținut prin componenta instituțională, reprezentată de **instituții juridice** specifice, cum sunt: proprietatea privată ca drept sacru și inviolabil, libera inițiativă, egalitatea între indivizi și **instituții economice** specifice: piața, întreprinderea privată și statul democrat. Economia de piață bazată pe aceste trăsături stimulează creșterea economică și bunăstarea indivizilor.

Dar, economia de piață comportă și o serie de disfuncții în comparație cu modelul teoretic: recesiuni economice, șomaj, inflație, conflicte de interese. Manifestarea sa absolută este limitată de tendințele monopoliste și de imixtiune a autorităților publice în economie.

Una dintre temele teoriei economice este relația dintre economia de piață nereglementată (liberă) și nevoia intervenției statului. Avantajele generate de piața liber concurențială sunt necontestate – adaptarea ofertelor la cererea consumatorilor mai rapid, specializare, inovare, calitate, varietate. Dar economia fără nici o reglementare produce și externalitățile negative: risipă de resurse, costuri ridicate în unele cazuri, defavorizarea unor grupuri sociale, poluare, inflație, șomaj etc. De aceea, este necesară și intervenția statului pentru a armoniza interesele (private, naționale), conflictele, alocarea resurselor, mecanismele pieței.

În realitate, în statele moderne, dezvoltate funcționează **economii mixte** ca formă combinată a economiei de piață pură cu intervenția statului (de exemplu: în SUA, prin achiziții guvernamentale care reprezintă 20% din producția totală). [3.227]

Se impune să dezvoltăm, în continuare, principalele elemente definitorii ale economiei de piață.

3.4. Piața, realitate complexă și dinamică

Piața reprezintă totalitatea actelor de vânzare-cumpărare împreună cu fenomenele legate de obiectul cererii și al ofertei, cu spațiul economic și timpul în care se desfășoară. O piață este un mecanism prin care cumpărătorii și vânzătorii intră în relații pentru a determina prețul și cantitatea bunurilor și serviciilor care se vor vinde-cumpăra, iar prețurile reprezintă termenii prin care oamenii și firmele schimbă voit diferite mărfuri. În plus, prețurile servesc ca semnale pentru producători și consumatori. Astfel, prețurile mari tind să reducă cumpărările și încurajează producția, în timp ce prețurile mai mici încurajează consumul și descurajează producția. În acest mod, prețurile sunt o roată de echilibrare a mecanismului pieței. Cele trei probleme (ce, cum, pentru cine) sunt rezolvate de piață în mod dinamic. Ce se produce este decis de cumpărători prin „votul" exprimat prin cerere și achitarea prețului. Modul cum se produce este ales, în mod indirect, tot de consumatori, care vor asigura venituri mai mari firmelor care vor produce la costuri minime. Pentru cine sunt produse bunurile? cine consumă? cât de mult?, depinde, în mare parte, de oferta și cererea de pe piețele de factori de producție, pentru că prețurile acestora asigură veniturile potențialilor cumpărători.

Piața, acest mecanism complex, „mână invizibilă" este stăpânită de o „monarhie dual㔍, alcătuită din consumatori și tehnologie. Consumatorii orientează prin gusturi utilizările finale spre care sunt canalizate resursele sociale, iar resursele disponibile și tehnologia constrâng gama acestor alegeri [4, 119]. În concluzie, costul afacerilor și deciziile de ofertă, împreună cu cererea consumatorilor stabilesc programul producției în cadrul F.P.– ului – observați schema din figura alăturată.

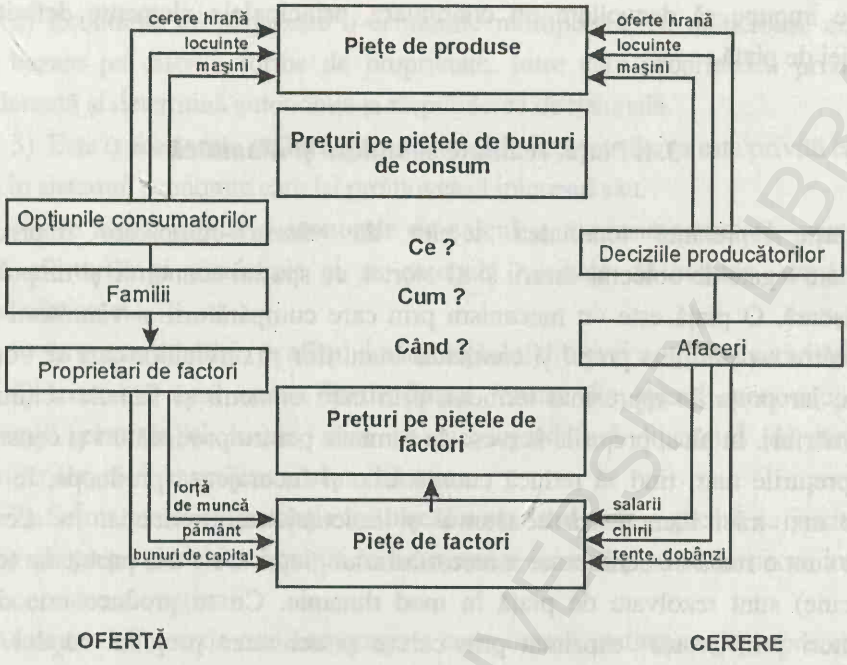


Fig. 3.1. Rolul pieței în rezolvarea problemelor fundamentale ale economiei

Cele două tipuri diferite de piețe în fluxul circular arată că în partea superioară sunt piețele de produse sau fluxul de outputuri, iar în partea inferioară sunt piețele de inputuri sau de factori de producție. Gospodăriile cumpără bunuri și vând factori. Firmele de afaceri vând bunuri și cumpără factori. Familiile își folosesc veniturile din vânzarea forței de muncă și alte inputuri pentru a cumpăra bunuri de la firmele de afaceri. Afacerile își bazează prețurile bunurilor pe costuri. Prețurile pe piețele bunurilor de consum sunt stabilite pentru a echilibra cererea consumatorilor cu oferta firmelor de afaceri, iar prețurile pe piețele de factori sunt stabilite pentru a echilibra oferta gospodăriilor cu cererea firmelor pentru factori. Aceasta este rețeaua de oferte și cereri interdependente, interconectate la mecanismul pieței care rezolvă problemele economiei.

Elementele ce definesc o piață sunt următoarele: obiectul schimbului (mărfurile foarte diverse); subiectul actului de schimb – producători, consumatori, intermediari, spațiul economico-geografic ce delimitează tranzacțiile; timpul în care se stabilesc condițiile de piață; concurența și prețul.

Obiectul schimbului este o marfă. **Marfa** este un bun care satisface o anumită necesitate și care ajunge la consumator prin intermediul schimbului. Pentru a fi marfă, un bun trebuie să aibă: a) utilitate, adică să satisfacă trebuința celui ce are interes să o

aibă şi să o consume; b) să poată fi apreciată printr-o valoare de schimb şi c) să se transfere cumpărătorului în schimbul achitării contravalorii acesteia. Producţia de bunuri destinată schimbului formează producţia de mărfuri.

Rolul esenţial al pieţei se concretizează în funcţiile ei. Acestea sunt, în principal, funcţii de informare în legătură cu condiţiile pieţei (cantităţi, concurenţă, preţuri) şi de verificare a concordanţei dintre volumul şi structura ofertei cu volumul şi structura cererii, în scopul satisfacerii cât mai depline a necesităţilor de consum. Din cele prezentate, se deduc şi câteva *criterii de clasificare a pieţelor*, respectiv:

– după obiectul tranzacţiilor se deosebesc: piaţa bunurilor de consum personal (satisfactori) şi piaţa bunurilor de consum productiv (prodfactori) ce include: piaţa muncii, piaţa capitalului, piaţa resurselor naturale, piaţa valutară etc.;

– dacă avem în vedere spaţiul pe care se desfăşoară, piaţa poate fi: locală, rurală, urbană, naţională, externă;

– în funcţie de timpul în care se transferă obiectul schimbului la cumpărător, se disting pieţe la vedere, pieţe la termen;

– după cum mărfurile sunt prezente sau nu, în momentul tranzacţionării, se cunosc pieţe reale şi fictive (burse);

– raportul dintre cerere şi ofertă delimitează prin poziţia agenţilor de cerere şi de ofertă (dominantă sau nu) piaţa producătorilor(oferta mai mică decât cererea – $O < C$) şi piaţa consumatorului (cererea mai mică decât oferta – $C < O$);

– se poate stabili o anumită selecţie şi după posibilităţile de informare ale agenţilor de tranzacţii comerciale, oferite de anumite pieţe, în pieţe transparente şi opace, ca şi după gradul de libertate de a pătrunde sau de a ieşi în/din piaţă, în pieţe deschise (libere) şi pieţe închise.

Toate aceste tipuri alcătuiesc un tot organic, ele se influenţează reciproc, astfel încât schimbările din cadrul unor pieţe se reflectă în mutaţiile şi evoluţia celorlalte, imprimând un anumit dinamism pieţei globale, în ansamblul său.

Nu se poate imagina schimb de mărfuri fără stabilirea unui **preţ**, ca element ce reprezintă expresia monetară a valorii unei mărfi oferită schimbului. Multă vreme, câteva secole, o marfă era preţuită prin intermediul altei mărfi, în forma de schimb numită troc. Treptat, rolul măsurării valorii (preţului) mărfurilor a revenit banilor.

Banii au apărut şi s-au dezvoltat ca instrumente de facilitare a schimbului de mărfuri. Ei au devenit instrumentul cheie al economiei de schimb monetar. Sensul istoric al evoluţiei banilor poate fi punctat prin diversificarea instrumentelor băneşti; tendinţa spre universalizare a lor; ruperea banilor de conţinutul lor material şi înlocuirea în tot mai mare măsură a prezenţei fizice a banilor prin banii de cont (electronici).

Banii reprezintă un instrument social, general acceptat, de mijlocire a schimburilor, de transferare a drepturilor de proprietate de la o persoană la alta.[2,57]

Funcțiile banilor sunt:

1) de măsură a activităților economice și etalon bănesc. În această funcție se concretizează însuși conținutul banilor, de măsură monetară a obiectului unei tranzacții. Ei asigură măsurarea prin etalonul prețurilor (imaginar). Moneda reprezintă unitatea de calcul a orice;

2) mijlocitor al schimbului, intermediar între vânzare (M-B) și cumpărare (B-M). Este important raportul dintre masa banilor și cea a bunurilor pe care le reprezintă și care trebuie să fie în echilibru;

3) Mijloc de plată pentru stingerea obligațiilor economice, fiscale, de natura plății salariilor, dividendelor, chiriilor, dobânzilor, impozitelor, taxelor.

4) Ei reprezintă forma generală în care se constituie rezervele agenților economici și a persoanelor fizice, devenind astfel simbolul avuției. Totodată, ei sunt activul cel mai lichid ce poate fi transformat oricând în bunurile dorite. Este util să subliniem tendința de extindere a folosirii banilor și în alte domenii, dincolo de sfera schimbului – în stabilirea cursului valutar, în calculul dobânzii, al salariilor etc.

Masa monetară reprezintă cantitatea de monedă aflată în circulație la un moment dat, aparținând diferiților agenți economici. Ea prezintă importanță mai ales ca flux, situație în care apare ca mijlocitor al unui număr cât mai mare de tranzacții, într-un anumit interval de timp.

Puterea de cumpărare a banilor definește cantitatea de bunuri și/sau servicii ce poate fi achiziționată cu o unitate monetară (sau o sumă dată de bani).

3.5. Proprietatea privată, baza economiei de piață

Noțiunea de proprietate definește unitatea dintre obiectul și subiectul proprietății. Obiectul proprietății este format din bunuri identificabile prin caracteristici proprii și măsurabile sub aspect economic (monetar). Subiectul proprietății este format din persoane fizice sau persoane juridice, ca și statul.

Proprietarul direct se manifestă ca subiect activ în raport cu ceilalți care apar ca subiecte pasive.

Din punct de vedere economic, proprietatea exprimă totalitatea relațiilor dintre oameni și grupuri sociale, în legătură cu însușirea bunurilor existente în societate, relații reglate prin norme juridice.

Atributele raportului de proprietate sunt:

– dreptul de dispoziție al proprietarului asupra bunului;

– dreptul de posesiune;

– dreptul de utilizare a bunului;

– dreptul de uzufruct (de însușire a rezultatelor, a roadelor obiectului, care devin și ele obiect de proprietate);

– și dreptul de administrare (de management).

Exercitarea acestor atribute este dreptul exclusiv al proprietarului. Dar este posibilă și înstrăinarea în totalitate (vânzare, donație, moștenire) sau parțială (închiriere, concesiune etc.) a acestor atribute.

Existența concomitentă într-o societate a mai multor forme de proprietate, între care se stabilesc anumite relații, reprezintă o caracteristică a economiilor de piață și se definește ca **pluralism** al formelor de proprietate. Principalele forme de proprietate sunt: privat-particulară, publică și mixtă. **Proprietatea privat-particulară** cunoaște formele: proprietate individuală (personală), individual-asociativă, de familie și privat-asociativă. **Proprietatea publică** se regăsește la nivel central și la nivel local (administrații locale). Proprietatea statului poate fi privată (firme de stat) și publică (domeniul public al administrațiilor publice). **Proprietatea mixtă**, sub formă privat-publică națională sau privat-publică multinațională, este creată prin combinarea principalelor forme (privată și publică) de proprietate.

Locul central în economia de piață revine proprietății private, prin aceea că asigură autonomia reală a subiecților (agenți economici) și descentralizarea deciziilor, stimulând libera inițiativă și concurența.

Privatizarea este calea de trecere în proprietate privată a unor bunuri și activități ce au făcut obiectul proprietății statului (publice), cu scopul alocării eficiente a resurselor și a încurajării inițiativei private și a concurenței. Formele principale de privatizare cunoscute pe plan mondial sunt:

– oferta publică de acțiuni,

– vânzarea directă de acțiuni către anumiți cumpărători (salariați),

– vânzarea de active,

– divizarea în societăți independente a unor mari întreprinderi de stat,

– investiții private în sectorul de stat,

– vânzarea întreprinderilor către conducerea ei și salariați,

– concesionarea unor servicii publice ș.a.

Bibliografie:

1. Barre, R., *Economie politique*, vol. I, Paris, P.U.F., 1969
2. Drobotă, N. şi colab., *Economie politică*, A.S.E., Buc., 1993.
3. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al., *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003
4. Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D., *Economie politică*, Editura Teora, Bucureşti, 2000

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

4. SISTEMUL REAL AL ECONOMIEI MODERNE DE PIAȚĂ

Structura:

4.1. Agenții economici. Întreprinderea și întreprinzătorul
4.2. Tipuri de organizare a afacerilor
4.3. Fluxul circular al veniturilor și cheltuielilor. Rezultatele activității economice
4.4. Rezultatele activității economice
4.5. Economiile de piață moderne

4.1. Agenții economici. Întreprinderea și întreprinzătorul

Oricare centru de decizii autonom este un agent economic. Fiecare agent sau grup de agenți este considerat un „pol" care concentrează un anumit volum de resurse și anumite operațiuni ce privesc intrările (input-uri) și/sau ieșirile (output-uri) de factori de producție, prin care se leagă de alți agenți ai economiei naționale. Ei se definesc prin coordonate de timp, spațiu și naționalitate. Economia unei țări este formată din ansamblul activităților unui foarte mare număr de participanți (agenți economici) care produc, finanțează, deplasează în spațiu, consumă bunuri și/sau servicii. În cea mai marte parte, ei sunt persoane juridice care produc pentru piață, comercializează bunuri economice, intermediază diverse tranzacții, cumpără și consumă.

Agenții economici reprezintă o persoană sau o grupare de persoane fizice și/sau juridice dintr-o țară, care îndeplinește funcții specifice, autonomizate pe baza diviziunii

BCU "MIHAI EMINESCU" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

muncii, cu comportamente generale similare, folosindu-se de anumite resurse şi de instrumente adecvate.

Agenţii economici se delimitează între ei prin funcţiile economice, formele de organizare a activităţilor, modul de combinare şi folosire a factorilor de producţie, comportamentul pe care-l au în economia de piaţă şi cadrul instituţional de organizare. O grupare larg acceptată a acestora se opreşte la cinci categorii de agenţi economici: întreprinderile nefinanciare; gospodăriile familiale (mesajul); administraţia şi instituţiile nelucrative; instituţiile financiare şi de credit; agenţii externi. Fiecare din aceste categorii cuprinde, la rândul său, subgrupe mai omogene. Acesta reprezintă însă, doar un mod de clasificare din multe altele posibile.

Întreprinderile nefinanciare sunt celulele de bază ale activităţii economice care produc bunuri şi servicii destinate vânzării. Prin aceasta le diferenţiem de instituţiile financiare şi de credit, care apar doar ca intermediari în circulaţia capitalului. Din acest motiv, la noţiunea de întreprindere a fost ataşată expresia nefinanciară.

Având în vedere importanţa lor în circuitul economic, această categorie de agenţi economici va fi tratată, pe larg, în capitolele următoare.

Gospodăriile, familiile cuprind ansamblul de persoane, prezente pe teritoriul naţional, care efectuează activităţi economice legate de viaţa familială. Acestea desfăşoară nu numai activităţi de consum, ci şi de producţie, de gestiunea patrimoniului familiei şi joacă un rol important în mişcarea capitalului, plasând economiile lor sub diferite forme. Pot fi grupate, după profesia capului de familie sau după profesiile membrilor de familie, pe categorii socio-profesionale.

Totodată, se disting: a) gospodării familiale rezidente, compuse din persoane care trăiesc în permanenţă pe teritoriul naţional şi care se grupează în ansamblu de persoane ce trăiesc în aceeaşi locuinţă şi persoane ce trăiesc în colectivităţi (case de bătrâni, militari etc.) şi b) nerezidente, incluzând persoane prezente în mod temporar pe teritoriul naţional (turişti străini, lucrători străini temporari etc.).

Administraţia şi instituţiile nelucrative cuprind organismele cu scop nelucrativ, care furnizează diferite servicii sau prestaţii ce nu fac obiectul schimbului. În această grupă se includ: statul cu activităţile sale tradiţionale (administraţia generală, educaţia naţională, armată etc.). administraţia locală de la nivelul judeţelor, oraşelor, municipiilor, comunelor; organismele de securitate socială; administraţiile străine şi internaţionale prezente pe teritoriul naţional (ambasade, instituţii ONU, UNESCO etc.); organizaţii culturale; sindicatele şi partidele politice; asociaţii sportive; asociaţii educative; învăţământul privat; comunităţi religioase etc.

Instituțiile financiare și de credit includ: băncile, societățile de asigurări, casele de credit. Aceste organisme joacă un rol important în circulația capitalului și în operațiunile financiare.

Agenții externi cuprind agenții nerezidenți pe teritoriul economiei naționale care desfășoară activități în teritoriul acesteia.

Unitatea economică nu se identifică cu subiectul de proprietate.

Unitatea de producție tip în economia de piață este **întreprinderea** care apare ca celulă de bază a activității economice.

Întreprinderea este definită ca unitatea de producție care, în cadrul aceluiași patrimoniu, combină tehnic și economic factorii de producție pentru a realiza un produs sau un serviciu destinat vânzării pe piață, în scopul obținerii unui cât mai mare câștig (profit). Ea are calitate de persoană juridică și un patrimoniu propriu (ansamblul drepturilor și obligațiilor pe care le contabilizează într-un „activ" – construcții, echipamente, stocuri, creanțe – și un „pasiv" – capital social, rezerve, datorii). Persoana juridică este o entitate economică care apare ca subiect de drept civil, independentă, cu o organizare de sine stătătoare, cu patrimoniu distinct, cu un scop clar definit, cu o denumire și un sediu propriu. Această capacitate se dobândește din momentul înmatriculării întreprinderii în Registrul Comerțului. Ea poate stabili relații contractuale cu alte întreprinderi. Astfel, o întreprindere se deosebește de un șantier, o fabrică, o uzină, ce apar doar ca unități tehnice având numai autonomie tehnică, nu și economică și financiară.

Ca rezultat al adâncirii diviziunii muncii și intensificării schimburilor de mărfuri, **întreprinderea** a devenit cea mai evoluată formă socio-tehnică până în prezent, prin care oamenii obțin mijloacele de subzistență. Rolul întreprinderilor în orice societate se manifestă complementar cu cel al gospodăriilor populației, instituțiilor statelor și societății civile.[1,323]

Datorită complexității proceselor pe care le implică – combinare de resurse, producție, activități financiare, tranzacții, inovații, creare de valoare, subiect (ofertant/client) al pieței, loc de muncă, sursă de venituri etc. – știința îi acordă spații largi în activitatea de cercetare pluridisciplinară: economică, juridică, tehnică, psihologică, istorică.

Analiza evidențiază o serie de caracteristici comune întreprinderilor contemporane:

- *Misiunea* lor este de a produce pentru a satisface nevoile umane.
- Fiecare întreprindere are o existență limitată în timp, parcurgând un anumit *ciclu de viață*, care include fazele: înființare, dezvoltare, maturitate, declin,

desfiinţare (lichidare). Statistic, durata medie de funcţionare a unei întreprinderi este de 5 ani cu tendinţă de reducere. [1,324]

- Ea are toate caracteristicile unei *organizaţii* – este un ansamblu delimitat de persoane cu o organizare ierarhizată, are scopuri, obiective, generează relaţii interne şi externe ei, interacţionează cu mediul natural, social, tehnic, demografic, economic, are un statut, este persoană juridică, are un patrimoniu şi anumite obligaţii publice. Întreprinderea se deosebeşte de alte organizaţii prin *rolul ei preponderent economic.*
- Reprezintă un sistem socio-tehnic de intrări (inputuri) – transformări şi ieşiri (outputuri).
- Sunt organizaţii deosebit de dinamice, adaptându-se cerinţelor progresului tehnico-ştiinţific contemporan.
- Întreprinderile capitaliste acţionează conform cu anumite principii:
  - autodeterminarea (competenţă decizională a proprietarilor);
  - maximizarea eficienţei economice;
  - echilibru financiar, concretizat în obţinerea unor venituri suficient de mari pentru a le acoperi costurile şi a le asigura dezvoltarea.
- În procesul globalizării, întreprinderile fac eforturi de competitivitate apelând şi la externalizare, delocalizare, desalarizare [1,325].

Întreprinderea se înfăţişează ca un ansamblu de activităţi complexe şi dinamice, care se condiţionează reciproc şi a căror integrare permite acesteia să reacţioneze corespunzător la toate solicitările mediului, să evolueze eficient şi să se dezvolte continuu. Un anumit grup de activităţi omogene, specializate, complementare sau/şi convergente logic între ele şi orientate spre realizarea unor obiective precis stabilite defineşte funcţia esenţială a întreprinderii. Activităţile desfăşurate de o întreprindere pot fi grupate în următoarele funcţii:

1. Funcţia de cercetare-dezvoltare care cuprinde ansamblul activităţilor prin care se studiază, se concepe, se elaborează şi se realizează viitorul cadru tehnic, tehnologic şi organizatoric al unităţii: cercetarea, proiectarea şi realizarea produselor şi tehnologiilor noi; organizarea conducerii, a producţiei şi a muncii; realizarea şi încercarea prototipurilor; proiectarea sculelor şi dispozitivelor; dezvoltarea şi modernizarea capacităţilor de producţie; invenţii, inovaţii, raţionalizări; elaborarea normativelor şi normelor; elaborarea planurilor etc.

2. Funcţia administrativă care însumează activităţile prin care se exercită puterea în cadrul întreprinderii. Aceste activităţi se reflectă în organigrama de funcţionare.

3. Funcția tehnică și de producție integrează activitățile: localizarea întreprinderii; ordonarea activităților; pregătirea, programarea și lansarea producției; fabricația propriu-zisă; managementul calității; urmărirea producției; întreținerea și reparația utilajelor; producerea și gospodărirea energiei, sculelor, dispozitivelor și verificatoarelor; transportul intern, evaluarea sarcinilor (normarea); analiza posturilor și condițiilor de muncă etc.

4. Funcția de marketing, care cuprinde următoarele activități: aprovizionare; desfacere, inclusiv rețeaua de desfacere; crearea și menținerea relațiilor contractuale cu terții; depozitarea și gestiunea stocurilor; studiul pieței; promovarea vânzărilor; publicitate etc. Mixul de marketing ocupă un loc central în cadrul acestei funcții – politicile de produs, preț, distribuție, promovare și comunicare.

5. Funcția financiar-contabilă, care grupează activitățile privind: obținerea și folosirea rațională a mijloacelor financiare; înregistrarea și evidența în expresie bănească, a fenomenelor economice din unitate (evidență contabilă); analiza economică; stabilirea prețurilor; controlul financiar intern; urmărirea modului de realizare a rezultatelor economice etc. Aceste activități se realizează cu ajutorul unor instrumente ca: bilanțul, conturile, bugetul de venituri și cheltuieli.

6. Funcția fiscală include activitățile legate de plata sarcinilor fiscale și sociale ale întreprinderii (impozite, taxe, ajutoare de șomaj, alocații familiale, fonduri de pensii etc.).

7. Funcția de personal, care se referă la activitățile: recrutarea, selecționarea și încadrarea personalului; evidența personalului; aprecierea și promovarea personalului; salarizarea; pregătirea și perfecționarea profesională a angajaților etc.

8. Funcția socială cuprinde activitățile legate de îndeplinirea unor sarcini sociale diverse: cantină; servicii sanitare și sportive, organizarea concediilor; aplanarea conflictelor de muncă și rezolvarea unor revendicări sociale, sindicale etc.

9. În economia modernă se conturează tot mai clar și **funcția de mentenanță** (asigurarea menținerii echilibrului funcțional al firmei).

10. Funcția de protecție a mediului.

Activitatea unei întreprinderi este indisolubil legată de întreprinzător. El este agentul esențial al mecanismului economic. **Întreprinzătorul** este persoana (întreprinderea individuală) sau grupul de persoane (întreprinderea societară) care creează, organizează și conduce o întreprindere și își asumă riscul afacerii. El dispune de bunurile produse și se bucură direct sau prin reprezentanții săi de puteri de gestiune. La început, întreprinzătorul era acela care conduce întreprinderea, pentru că era și proprietarul capitalului.

Treptat, datorită evoluției tehnice, care cere acumulări mari, capitalul s-a mărit, prin asociere, iar funcția de întreprinzător este îndeplinită în mod „colegial" sau delegată managerilor specializați.

Un întreprinzător trebuie să dispună de anumite calități: inițiativă, capacități de reacție pozitivă, de confruntare, orientare eficientă, sistematizarea muncii, planificarea activităților, control, dezvoltă relații de afaceri [2,120].

Tehnologia modernă, devenind foarte complicată şi solicitând un personal numeros şi specializat, face ca deciziile întreprinzătorului să depindă tot mai mult de studiile şi alegerile structurilor intermediare (comitete, comisii de specialişti, sisteme informaționale) calificate, denumite „tehnostructură" (Galbraith). Legislația din țara noastră foloseşte ca sinonim al conceptului de întreprinzător termenul de administrator.

Rolul întreprinzătorului se concretizează în funcțiile pe care le îndeplineşte: asigură combinarea factorilor de producție şi organizarea acesteia în vederea obținerii de rezultate maxime. Prin prețul plătit pentru obținerea factorilor de producție, el este agentul repartiției primare a veniturilor (salarii, dobânzi, rente). Acest preț are caracter forfetar, fiind cuvenit dinainte şi independent de rezultatele întreprinderii. Prin deciziile de producție, el creează o cerere de factori pe piața acestora.

Pe piața produselor, el creează o ofertă, stabilind legătura dintre piața factorilor şi piața produselor. În acelaşi timp, asigură adaptarea permanentă a producției la nevoile consumatorilor.

Una din cele mai importante funcții ale întreprinzătorului este aceea de a-şi asuma riscul afacerii în vederea îndeplinirii obiectivelor stabilite. El este, după I. Schumpeter, agentul care creează inovațiile sau „combinările noi". Schumpeter distinge 5 tipuri de astfel de combinări: 1) fabricarea de noi bunuri; 2) utilizarea de noi metode de producție; 3) descoperirea de noi debuşee; 4) cucerirea de noi surse de materii prime; 5) realizarea unui nou tip de organizare a producției.

Toate atributele prezentate se bazează pe îndeplinirea unor importante sarcini de previziune.

În activitatea de ansamblu a întreprinderii, aceste funcții au multiple şi variate legături de condiționare reciprocă, împletindu-se strâns între ele şi având ponderi diferite.

4.2. Tipuri de organizare a afacerilor

Folosind mai multe criterii de clasificare, se deosebesc mai multe tipuri de întreprinderi. Astfel, după natura producției, distingem întreprinderi: industriale, agri-

cole, de construcții. După activitatea principală, întreprinderile se împart pe sectoare: construcții-montaj, construcții hidrotehnice; confecții, țesătorii, filaturi, turnătorii etc. După statutul sau forma lor juridică există: întreprinderi publice și întreprinderi private. Ultimele sunt formate din societăți comerciale, întreprinderi individuale sau personale și cooperative. Asupra acestor tipuri ne vom opri mai pe larg.

A. Întreprinderile publice sunt acelea în care gestiunea este asigurată total sau parțial de puterile publice (statul sau colectivitățile locale). Aceste unități au următoarele trăsături: a) nu au ca obiectiv exclusiv obținerea profitului maxim, ca întreprinderile private, ci, în primul rând, realizarea unui interes general sau unui serviciu public. Aceasta nu înseamnă că ele nu caută să obțină și un profit pentru că acesta este un semn de bună gestiune și un mijloc de dezvoltare; b) finanțarea lor se face din bugetul de stat sau al colectivităților locale, putând astfel suporta un deficit. În același timp, statul poate hotărî prelevarea unei părți din profitul realizat la buget pentru acoperirea altor nevoi; c) politica de vânzare are drept obiectiv punerea la dispoziția utilizatorului a celei mai mari cantități posibile de bunuri sau servicii, în cele mai bune condiții (îndeosebi cu cele mai mici prețuri). Fixarea prețurilor caută să asigure o cât mai bună satisfacere a cererii.

Existența, în economia de piață, a unor întreprinderi publice este impusă de numeroase motive: asigurarea unor activități utile societății, dar cu dificultăți financiare; insuficiența inițiativei private în anumite domenii (cercetare, învățământ, ocrotirea sănătății, amenajarea bazinelor hidrografice etc.); nivelul redus al profitului ce se obține din unele activități de interes social și care nu reprezintă un punct de atracție pentru investitori; motive doctrinare etc.

Întreprinderile publice funcționează sub diferite forme. În țara noastră ele îmbracă, în principal, forma **regiilor autonome**. Statul sau colectivitățile locale furnizează capitalul, iar conducerea este asigurată, sub autoritatea colectivităților publice, utilizând un personal cu statut administrativ (numit de stat). Aceste regii au un regim de funcționare ca al întreprinderilor private: au buget autonom și gestiune proprie a veniturilor și cheltuielilor, iar asupra activității desfășurate, statul exercită un control financiar. Există și alte forme de întreprinderi publice. Dintre ele, mai des întâlnite, inclusiv în țara noastră, sunt: **concesiunile**, care reprezintă o formă de gestiune pe bază de contracte prin care agenți economici privați capătă dreptul de valorificare, în schimbul achitării unei redevențe și conform „caietului de sarcini", a unor întreprinderi publice (terenuri petroliere, miniere, servicii publice etc.). Concesiunile se aprobă de guvern și se efectuează numai pe bază de licitație publică. Întreprinzătorul privat își asumă riscurile afacerii. O altă formă este **locația de gestiune**, care constă în acordarea uneia sau mai multor persoane fizice sau juridice, române sau străine, prin contract, a

unor secții, uzine, fabrici, ori a altor subunități, în condițiile stabilite de părți. În alte țări se mai întâlnesc **regii directe**, în care cel ce administrează direct este statul; **regii cointeresate**, când agentul însărcinat cu gestiunea, fără a se bucura de prerogativele funcției publice, este interesat în gospodărirea întreprinderii printr-o remunerație fixă sau o parte din beneficiu; **regiile cooperative** (Belgia) care sunt societăți anonime create exclusiv de colectivități publice; **societățile mixte** care sunt forme de societăți anonime, în care acțiunile sunt subscrise în parte de particulari, în parte de stat sau colectivități locale; **întreprinderi naționalizate** (Franța) unde gestiunea conservă forma societăților pe acțiuni și se supun regulilor comerciale de drept comun, dar conducerea este asigurată de un consiliu de administrație tripartit: stat, utilizator sau consumator și personalul întreprinderii reprezentat prin sindicat.

B. Societățile comerciale

Societatea comercială reprezintă o asociere de mai multe persoane fizice sau juridice, ori de capitaluri, care se învoiesc pe bază de contract, să pună în comun un anumit capital, în una din formele specifice prevăzute de lege, pentru a desfășura activități cu caracter patrimonial, în vederea obținerii unor profituri. Societățile comerciale au un patrimoniu propriu, o anumită denumire, personalitate juridică și ele pot cunoaște următoarele forme [3]:

1) **societatea în nume colectiv**, care are drept trăsătură esențială faptul .că obligațiile sociale sunt garantate atât cu patrimoniul social al unității, cât și cu răspunderea nelimitată și solidară a tuturor asociaților;

2) **societatea în comandită simplă**, care se distinge de celelalte tipuri prin garantarea obligațiilor sale cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a asociaților comanditați, în timp ce comanditarii răspund numai în limitele aportului lor. Comanditații sunt asociații împuterniciți cu gestiunea societății și răspund solidar, cu întreaga lor avere față de creditorii societății pentru datoriile acesteia. Comanditarii nu iau parte la gestiune, iar răspunderea lor se limitează la capitalul investit;

3) **Societatea în comandită pe acțiuni**, al cărei capital social este împărțit în acțiuni, iar obligațiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a asociaților comanditați; comanditarii sunt obligați numai la plata acțiunilor lor. Prin **acțiune** se înțelege un înscris care dovedește că o persoană (acționarul) a depus o sumă de bani la dispoziția societății, fiind îndreptățit să participe la împărțirea profitului sub formă de dividend;

4) **Societatea pe acțiuni,** în cadrul căreia capitalul este divizat în acțiuni și ale cărei obligații sociale sunt garantate numai cu patrimoniul său. Acționarii nu sunt angajați patrimonial. Ei sunt obligați numai la plata acțiunilor subscrise;

5) **Societatea cu răspundere limitată** care garantează obligațiile sociale cu patrimoniul său, asociații fiind obligați numai la plata părților sociale cuvenite ca aport prin contractul de societate întocmit la constituire. Părțile sociale nu pot fi reprezentate prin titluri negociabile.

C. Asociații familiale și persoane fizice autorizate (întreprinderi individuale) în care întreprinzătorul este și proprietarul capitalului. El își asumă și riscul afacerii. Tot aici se includ și exploatările agricole familiale sau individuale și liber profesioniștii. Această formă de întreprindere favorizează inițiativa individuală.

D. Întreprinderi cooperative sau cooperatiste. Sunt asociații de persoane și nu de capitaluri, în scopul de a crea anumite produse sau de a presta anumite servicii. Capitalul este format prin contribuția membrilor săi. Scopul nu este căutarea celui mai mare profit, ci crearea unui serviciu membrilor săi și satisfacerea nevoilor acestora. Este supusă la două principii de acțiune economică și anume: obținerea celui mai mare serviciu și realizarea unei responsabilități maxime posibile. Împărțirea profitului se face atât după operațiunile îndeplinite, cât și după aportul la capital. Se bucură de avantajele marii întreprinderi. Pot fi asocieri simple, pe bază de înțelegere între două sau mai multe familii, având ca scop exploatarea terenurilor agricole, creșterea animalelor, prelucrarea și vânzarea produselor, prestarea unor servicii (cooperative meșteșugărești, cooperative de consum etc.). Ele pot fi grupate în asociații regionale, naționale și internaționale.

O altă grupare a întreprinderilor este cea după statutul lor economic:

1) *întreprinderi artizanale (meșteșugărești)*, întâlnite în domenii unde ele posedă un anumit monopol (lucrări cu caracter artistic) sau în domeniul concurențial, unde execută prestații complementare marii industrii. Un lucrător singur sau cu câțiva asociați exercită autonom o anumită meserie, aducând toți factorii de producție și asumându-și toate riscurile;

2) *întreprinderi industriale*, care utilizează mari capitaluri fixe, specializate asigurând mecanizarea și automatizarea muncii;

3) *exploatări agricole sub formă de regii autonome, societăți comerciale, societăți agricole, exploatări individuale, asocieri simple;*

4) *întreprinderi comerciale*; *en-gros, en-detail, magazine, vânzări prin corespondență etc.*

După mărime, întreprinderile se grupează în mici, medii și mari. Criteriile de grupare sunt: cifra de afaceri; valoarea adăugată; capitalul propriu; profitul obținut; numărul de persoane sau suma salariilor distribuite ș.a.

Uniunea Europeană apreciază întreprinderile ca factori importanți de creștere economică și și-a propus să întărească spiritul antreprenorial și practicile inovative care

duc la înființarea și dezvoltarea întreprinderilor, să sprijine stabilirea unui mediu de afaceri dinamic, în care fiecare să aibă acces la pieţele europene. În acest sens, U.E. promovează restructurările și competitivitatea. O atenție specială se acordă IMM-urilor (întreprinderilor mici și mijlocii), cărora le este adresat articolul 157 din Tratatul Instituirii Comunității Europene. Potrivit prevederilor, un IMM este definit prin numărul angajaților care nu trebuie să depășească 250 salariați și anumiți indicatori de încasări (C.A.), profit și independență economico-financiară. *Microîntreprinderile* au până la 9 angajați (inclusiv), *micile întreprinderi* au între 10 și 49 angajați, iar *întreprinderea medie* peste 50 salariați, până la 250. IMM-urile sunt foarte apreciate pentru capacitatea mare de adaptare la cerințele pieței, ale mediului și locul ocupat în societate.

În prezent funcționează Programul multi-anual asupra IMM-urilor adoptat de Consiliul Uniunii Europene la sfârșitul anului 2000, alături de alte programe ale U.E. [5,9-15]

În sporirea eficienței economice, o mare importanță are asigurarea unei structuri raționale și a unei îmbinări organice între întreprinderile mari și cele mici și mijlocii.

Presiunea progresului tehnic a impus creșterea dimensiunii întreprinderilor. Aceasta constă în comasarea, în aceeași întreprindere, a unor activități conexe (capitaluri) care ar fi putut fi repartizate prin specializare unor întreprinderi independente. Deși dimensiunile medii ale întreprinderilor variază de la o țară la alta, se pot distinge două mari grupe de țări: cu dimensiuni medii, reduse, ca în cazul S.U.A., Germaniei, Franței, Japoniei și cu dimensiuni medii mari, ca în cazul Marii Britanii, Italiei, Elveției, Olandei.

Sporirea dimensiunii întreprinderii poate avea loc pe două căi:

1) „creșterea internă" sau autodezvoltarea, care se realizează prin investirea unei părți din profitul obținut (acumulare) și prin emiterea de acțiuni și obligațiuni pe piața capitalului; 2) „creșterea externă", care se realizează prin: fuzionare, pe baza unității de interese și cu acordul fiecărei societăți; absorbții de întreprinderi mai mici, de către altele mai dinamice, și, prin participări financiare, în sensul că o societate participă cu acțiuni în alte societăți. Prima cale se mai întâlnește sub denumirea de concentrare, iar cea de a doua, de centralizare. Centralizarea prezintă unele avantaje precum: diversificarea producției, a volumului mijloacelor fixe aflate în exploatare curentă, creșterea cotei de piață, dobândirea de factori de producție care se obțin cu dificultate pe anumite piețe. În esență, la baza acestei extinderi stau înțelegerile dintre întreprinderi. Înțelegerile reprezintă acorduri între diferite întreprinderi pentru a urma o politică comună în anumite domenii. Întreprinderile își păstrează independența juridică și autonomia economică pentru toate problemele neprevăzute în acord, dar pierd o parte din libertatea

lor de decizie pentru activitățile prevăzute. Aceste înțelegeri vizează realizarea unui monopol pe piață sau protejarea față de riscurile concurenței. Se întâlnesc înțelegeri sub formă de acorduri simple în domeniul comercial, exploatarea în comun a unor brevete, schimb de procedee tehnologice etc., fără a crea o structură organizatorică proprie. Cele mai multe sunt sub forma înțelegerilor cu structuri organizatorice proprii. Dintre acestea, formele cele mai cunoscute sunt cartelul și trustul.

Cartelul înseamnă un acord prin care producătorii își păstrează individualitatea lor, dar se înțeleg între ei în ce privește prețurile, împărțirea pieței, comercializarea etc. În aceste probleme, se creează un birou central, care substituie complet conducerile întreprinderilor.

Trustul reprezintă o aglomerare de capitaluri reunite sub o conducere unică. Această conducere este uneori asigurată de o societate holding, denumită și societate de participare sau de portofoliu. Este constituită din mai multe întreprinderi cu personalitate juridică, dar având o independență decizională restrânsă, întrucât întreprinderea dominantă (societatea „mamă" sau holding-company) deține o pondere însemnată din acțiunile fiecăreia din celelalte întreprinderi (pachetul de acțiuni de control), astfel încât prin voturile de care aceasta dispune în adunarea generală a acționarilor, are un rol hotărâtor în stabilirea strategiilor și tacticilor de dezvoltare. Trusturile se reunesc deseori în carteluri. Aceste înțelegeri nu sunt făcute sub influența progresului tehnic, ci în scopul unui protecționism conservator. În interiorul lor, întreprinderile își păstrează personalitatea juridică, asigurându-se, însă unitatea puterii financiare pe baza centralizării capitalurilor, concomitent cu descentralizarea, la nivelul fiecărei unități componente, a atribuțiilor privind producția, desfacerea, cercetarea. La nivelul grupului, strategia financiară poate avea în vedere maximizarea profitului, fie pe ansamblul grupului, fie numai la nivelul întreprinderii dominante, chiar și în defavoarea celorlalți participanți. În măsura în care concentrarea și centralizarea prejudiciază interesul public, apare nevoia unui control din partea statului, prin legi antitrust, limitări de activitate, impozite etc.

Concentrarea și centralizarea capitalurilor conduc și la concentrarea producției. Aceasta se poate realiza sub următoarele forme:1) concentrarea orizontală, care constă în lărgirea gamei de produse care se află la același stadiu de transformare și după procedee înrudite tehnic (folosesc aceleași materii prime, aceleași utilaje etc.). De exemplu: se lărgește numărul de produse ce se pot fabrica din oțel; 2) concentrarea verticală (integrarea), care constă în unirea, în cadrul aceleiași întreprinderi, a operațiunilor succesive, începând cu obținerea materiei prime, sau a unei mari părți din aceasta și până la controlarea pieței de desfacere. Concentrarea verticală poate fi în

„aval" sau/şi în „amonte"; 3) Diversificarea, sub formă de conglomerat se obţine în cazul realizării unor produse diferite, care nu au nici o înrudire tehnică cu produsele vechi şi care aparţin unor sectoare diferite. Motivaţia acestei concentrări are ca suport divizarea riscurilor şi creşterea debuşeelor.

Concentrarea şi centralizarea capitalurilor în întreprinderi de mari dimensiuni prezintă următoarele avantaje: creşterea capacităţii investiţionale şi a posibilităţilor de promovare a tehnologiilor de vârf; asigură scăderea costurilor; cresc posibilităţile de obţinere a factorilor de producţie în condiţii mai avantajoase; apare posibilitatea de a impune preţul de monopol: creşte rata rentabilităţii şi sporeşte stabilitatea sa; se creează condiţii de muncă mai bune pentru salariaţi; menţinerea competitivităţii internaţionale etc. Cu toate acestea, marea dimensiune are anumite limite şi nu trebuie absolutizată. Există, atât pe plan tehnic, cât şi economic, o mărime optimă care trebuie căutată. Aceasta, deoarece marile întreprinderi au şi unele inconveniente: poziţie de monopol şi riscul exploatării consumatorilor; rigiditatea întreprinderii din cauza creşterii volumului capitalului fix; nu favorizează creativitatea; suportă pierderi mai mari în caz de criză etc. Întreprinderile mici şi mijlocii au avantajul creării de noi locuri de muncă, îndeosebi în perioadele de criză, suportă mai uşor anumite forme ale riscului financiar, se adaptează mai rapid la cerinţele pieţei; sunt mai dinamice şi încurajează în mai mare măsură creativitatea şi iniţiativa particulară. De aici apare nevoia constituirii unor structuri raţionale a sistemelor economice din punct de vedere a gradului de concentrare a producţiei.

4.3. Fluxul circular al veniturilor şi cheltuielilor. Rezultatele activităţii economice

Între participanţii la viaţa economică se stabilesc multiple relaţii şi interdependenţe. Considerăm a fi mai importante cele de transfer şi de schimb. Ambele categorii se manifestă ca fluxuri şi formează **circuitul economic de bază.**

Relaţiile de transfer reprezintă fluxuri unilaterale de disponibilităţi băneşti, adică fluxuri fără contraprestaţie directă. De exemplu: transferurile publice, vărsămintele sau prestaţiile sociale, ajutoarele acordate de ţările dezvoltate altor ţări; transferurile private, cum ar fi: sumele trimise de emigranţi familiilor lor, sponsorizări făcute de firmele particulare, donaţii etc.

Relaţiile de schimb sunt cele în care un subiect cedează un bun pentru a primi în contraprestaţie alt bun sub formă de bunuri reale (prodfactori, satisfactori) sau titluri de credit, ori bani. În prezent, schimbul este mai ales monetar.

Ca urmare, circuitul economic este alcătuit din fluxuri reale şi fluxuri monetare, după cum se observă şi din schema alăturată. – fig. 4.1.

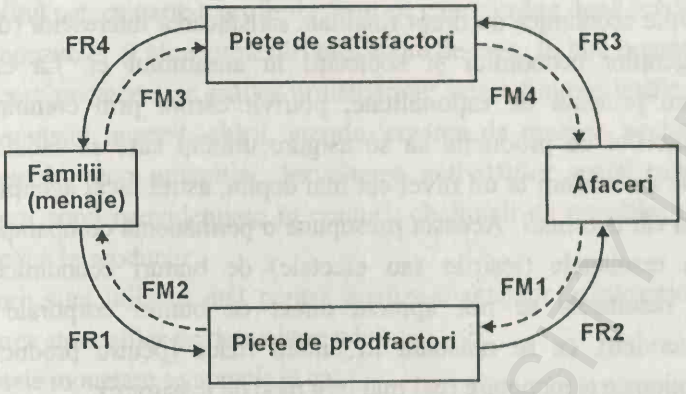


Fig. 4.1. Fluxurile veniturilor şi cheltuielilor

_____ Flux real

– – – – – – – – – – Flux monetar

FR 1 = oferta de forţă de muncă

FR 2 = achiziţii de factori materiali de producţie

FR 3 = oferta de bunuri de consum

FR 4 = achiziţii de bunuri de consum de către familii

FM 1 = plăţile efectuate de întreprinderi pentru factorii de producţie proveniţi de pe pieţele acestora

FM 2 = încasările de venituri de către familii

FM 3 = cheltuielile de consum ale familiilor pentru procurarea de bunuri de pe pieţele de satisfactori

FM 4 = încasările întreprinderilor din vânzarea bunurilor de consum

Atunci când o parte a veniturilor se acumulează, prin ele se modifică patrimoniul de bunuri investiţionale ale firmelor şi ale familiilor, aşa cum se vede din fig. 4.2.

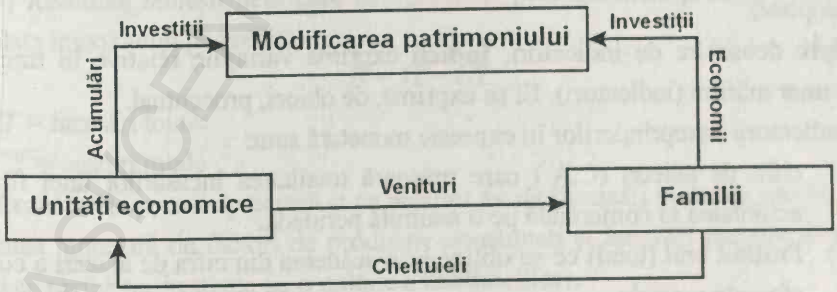


Fig.4.2. Modificarea patrimoniului

4.4. Rezultatele activității economice

Activitățile economice au drept finalitate satisfacerea intereselor (de consum) ale indivizilor, agenților economici și societății în ansamblul ei. La baza activității economice stau principii de raționalitate, potrivit cărora prin combinarea cât mai eficientă a factorilor de producție să se asigure utilități care să satisfacă direct sau indirect nevoile de consum la un nivel cât mai deplin, astfel încât agenții economici să obțină profituri cât mai mari. Aceasta presupune o permanentă comparație a eforturilor (intrărilor) cu rezultatele (ieșirile sau efectele) de bunuri economice. La nivelul întreprinderii, rezultatele se pot aprecia direct ca bunuri corporale (produse) și necorporale (servicii), ce se măsoară în unități fizice (pentru producții omogene), natural-convenționale și monetare (cel mai larg mod de măsurare).

În analiza rezultatelor activității întreprinderilor se utilizează **indicatori economici**, ca expresii numerice definite calitativ, care reflectă dimensiunile cantitative ale fenomenelor și proceselor economice în condiții de timp și spațiu specificate [1,297]. Un indicator presupune o denumire (semnificație) și o mărime cu precizarea unității de măsură. Valoarea unui indicator este importantă pentru informare și ea este dată de câteva caracteristici: să fie simplu, pertinent și verificabil. Pe baza indicatorilor simpli, prin agregare se obțin indicatori derivați. De obicei, pentru a caracteriza o activitate se apelează la un *sistem de indicatori* care se corelează între ei.

Un indicator simplu exprimă în mărime absolută o caracteristică dimensională a unei cantități sau a unui element al acesteia.

Indicatorii derivați se obțin în urma prelucrării statistico-matematice și relevă aspecte calitative. După complexitatea analizei în care sunt utilizați, indicatorii pot fi analitici (ai unor caracteristici elementare) și sintetici (privind categorii complexe ce pot fi descompuse).

Spre deosebire de indicatori, **indicii** exprimă variațiile relative în timp și/sau spațiu a unor mărimi (indicatori). Ei se exprimă, de obicei, procentual.

Indicatorii întreprinderilor în expresie monetară sunt:

a) cifra de afaceri (C.A.) care măsoară totalitatea încasărilor unei firme din activitatea sa comercială pe o anumită perioadă.
b) Profitul brut (total) ce se obține prin scăderea din cifra de afaceri a costurilor aferente acesteia.
c) Valoarea adăugată, care reflectă ceea ce se adaugă la suma cheltuielilor de producție-materii prime, materiale, energie, fiind calculată ca sumă a încasărilor ce se adaugă peste mărimea cheltuielilor materiale. Acest indicator

cuprinde consumul factorilor muncă şi capital fix – nu cuprinde consumul intermediar [6,80].

d) Profitul net, ca parte a profitului brut pe care rămâne după scăderea din acesta a impozitelor şi altor prelevări prevăzute de lege. În ţara noastră, legislaţia în vigoare prevede a se scădea următoarele: salariul întreprinzătorului, dobânda la capitalul investit, chirii, arende, crearea de rezerve, prelevări şi donaţii făcute în scop umanitar, dezvoltarea activităţilor social-culturale, alocaţii pentru copii neevidenţiate în conturi, cheltuieli de pregătire profesională şi practică în producţie.

Indicatorii sunt utilizaţi atât pentru analiza-diagnostic a întreprinderilor, cât şi pentru elaborarea strategiilor de dezvoltare a lor.

Rezultatele monetare se apreciază ca:

1) rezultate globale, adică *încasările totale* sau *cifra de afaceri*, determinate prin produsul dintre cantităţile vândute şi preţurile de piaţă: $CA = \sum_{i=1}^{n} Q_i P_i$

2) *rezultate finale*, ca sumă a preţurilor bunurilor ajunse în ultimul stadiu al circuitului economic (fără consumuri intermediare). Indicatorul se numeşte valoare adăugată şi se calculează ca diferenţă între încasări şi plăţile aferente acestora.

$$VA = \sum_{i=1}^{n} Q_i P_i - \sum_{i=1}^{n} C_i P_i$$

Q_i = cantitatea producţiilor

C_i = preţurile bunurilor economice

P_i = consumurile de factori

3) *Rezultate băneşti nete* care se apreciază prin mărimea profitului brut şi net (după plata impozitului pe profit).

$$B = IT - CT$$

IT = încasări totale

CT = costuri totale

Rezultatele se mai apreciază şi ca *mărimi totale* (încasări globale), *medii*, încasări pe unitatea monetară de factori de producţie consumaţi şi *încasări marginale* (spor de încasări ce revine pe creşterea cu o unitate a cheltuielilor).

Produsul total exprimă întreaga cantitate de producţie creată de un agent economic pentru piaţă, într-o perioadă de timp dată, fiind rezultatul utilizării tuturor factorilor de producţie: $PT = \sum Q_i$

Produsul mediu măsoară producția pe o unitate de factor la un moment dat sau de-a lungul unui interval de timp.

Produsul marginal cuantifică sporul de producție totală asigurat de modificarea factorului de producție atras și consumat. $PM = \frac{Q}{Fp}$, de exemplu, pentru capital: $PM_k = \frac{Q}{k}$ sau $PM_k = \frac{V_a}{k}$, în care V_a – valoare adăugată.

Produsul marginal al unui factor variabil este definit ca modificarea totală a outputului care rezultă prin creșterea cu o unitate a unui factor, menținând constanți ceilalți factori [2,137].

Produsul marginal al unui factor se poate calcula: $P_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta Fp}$, în care Δ – modificarea cantității de producție totală și de factor.

De exemplu, produsul marginal al muncii va fi: $P_{mgL} = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$

Produsul marginal sau productivitatea marginală a unui factor de producție perfect divizibil măsoară variația cantității produse pentru o variație infinit de mică a cantității factorului, sau ritmul de variație a lui Q, adică, prin definiție, derivata funcției de producție în raport cu factorul considerat:

$$PM_aL = \frac{dQ}{dL} \text{ și } PM_aK = \frac{dQ}{dK}$$

Trebuie să se facă distincție între productivitățile marginale „fizice" ale factorilor de producție muncă și capital și productivitatea marginală valorică a acestora [4.71].

4.5. Economiile de piață moderne

Așa cum s-a arătat la începutul acestui capitol, tipul de economie se delimitează printr-o serie de caracteristici privind sistemul economic, mecanismul economic și regimul economic care-i definesc atât starea, cât și modul de mișcare. Ca atare, economiile diferite au fost clasificate în numeroase tipuri, după criteriile diverse ce au stat la baza segmentării. După al II-lea război mondial, creșterea rolului statului național și apariția unui număr foarte mare (190) de state independente, s-a simțit nevoia unei ordonări a acestora pe baza raportului dintre gradul de reglare și gradul de libertate în emiterea deciziilor și stabilirea echilibrelor. S-au conturat două tipuri principale ale

economiilor contemporane – economii de piață liberă și economii de comandă, centralizate.

Economiile de piață liberă se caracterizează prin următoarele: deciziile se iau de către agenți economici elementari, statul nu intervine direct în economie, producția și consumul se corelează automat prin confruntarea dintre cerere și ofertă și prin mecanismul prețurilor, piața este a „consumatorului – rege", este o economie a calculului monetar, o economie a echilibrului general asigurat prin mecanismele pieței. *Economiile centralizate, de comandă* au drept trăsături caracteristice: caracterul unipolar, în care există un singur centru de decizie – statul – care stabilește ce, cât, cum să se producă, modul de repartiție; instrumentul de dirijare este planul unic național; pământul este colectivizat, iar capitalul tehnic este naționalizat; este o economie a tehnicienilor funcționari, în care calculul este tehnic și evaluările pur convenționale.

În orice economie contemporană se întrepătrund caracteristici ale ambelor sisteme, în proporții diferite. De aceea, se consideră că economiile reale actuale sunt economii mixte în care: a) reglarea vieții economice se realizează preponderent prin mecanismele pieței, dar și prin intervenția organelor statului democratic; b) alături de economia de schimb monetar, continuă să existe economia naturală; c) agenții economici elementari (mici și mijlocii), coexistă cu marile corporații și administrații publice; d) sectorul privat-particular coexistă cu sectorul public, între ele manifestându-se relații de concurență; e) statul se manifestă și ca agent economic autonom, dar și ca organ democratic reglator, ce caută să dirijeze mecanismul economic general și să codifice comportamentele agenților economici. Tipul de economie dintr-o țară poate fi apreciat prin preponderența anumitor elemente (de tip liberal sau dirijist) în respectivul sistem.

Economia de piață ca sistem real, mixt, are la bază preponderența elementelor de piață, democratice (pluralismul proprietății în care ponderea principală o deține proprietatea privată, interesul personal ca impuls al activităților; profitul ca mobil direct al inițiativei întreprinzătorilor; piața reglează viața macroeconomică; prețurile se formează în mod liber în condițiile pieței; predomină structurile tehnologice moderne, iar statul democrat de drept veghează la respectarea regulilor și principiilor de funcționare a pieței și instituțiilor juridice și economice). Între economiile moderne se deosebesc tipurile: anglo-saxon (neoliberal); vest-europeană cu tentă dirijistă (promovată în Franța); nordic-europeană (cooperare între sectorul privat productiv și sectorul public prestator de servicii sociale); tipul paternalist de piață cu elemente tradiționale și naționale; tipul social de piață (îmbinând exigențele pieței cu armonia socială); tipul de economie orientată spre exterior (dependentă de valorificarea resurselor interne pe

pieţele externe). De la A. Smith până astăzi, economia de piaţă a evoluat foarte mult. **Economia de piaţă capitalistă** a căpătat trei caracteristici esenţiale:

- comerţ intens şi specializare;
- banii formează sângele sistemului economic
- capitalul tehnic este performant.

O economie de piaţă ideală este aceea în care toate bunurile şi serviciile sunt schimbate pe bani în mod voluntar, la preţurile de piaţă conform principiului „mâinii invizibile", dar în lumea de azi nici o economie nu se conformează total acestui principiu, datorită externalităţilor pieţei (eşecurilor, pierderilor). Intervenţia guvernelor se manifestă într-o mare varietate de roluri urmărindu-se, în principal, trei scopuri: creşterea eficienţei economice, promovarea echităţii sociale, creşterea stabilităţii macroeconomice.

Bibliografie:

1. Florescu, C., Mâlcomete P., Pop N. Al., *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, Buc., 2003
2. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
3. Legea 31/1990
4. Medrihan, G., Medrihan, E., *Economie politică*, partea I,Editura I.P. Iaşi, 1991
5. *Întreprinderile mici şi mijlocii*, Centrul de Resurse Juridice, 2004
6. Creţoin, Gh. şi colab., *Economie*, Editura All Beck, Bucureşti, 2003

BCU IASI CENTRU UNIVERSITAR LIBRARY

ELEMENTE DE MICROECONOMIE

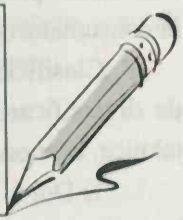
BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

5. UTILITATEA ECONOMICĂ

Structura:

5.1. Bunurile economice
5.2. Utilitatea totală şi utilitatea marginală
5.3. Măsurarea utilităţii
5.4. Legea utilităţii marginale descrescânde



5.1. Bunurile economice

Finalitatea oricărei activităţi este consumul. Prin consumarea de bunuri, omul obţine o satisfacţie, o plăcere. Interesul consumatorului este de a-şi maximiza satisfacţia. Capacitatea bunurilor de a crea satisfacţie se numeşte utilitate, ceea ce înseamnă că maximizarea satisfacţiei se asigură prin maximizarea utilităţii bunurilor consumate.

Un bun este orice element din realitatea înconjurătoare a omului care este apt să satisfacă o nevoie de consum personal sau productiv. Bunurile sunt libere şi economice. Libere sunt acele bunuri care se găsesc din abundenţă în mediul exterior omului, încât satisfacerea nevoilor prin consumarea lor atinge nivelul de saturaţie. Acestea nu prezintă interes sub aspectul analizelor economice.

Bunurile economice sunt obiecte materiale sau servicii identificabile şi localizate în timp şi spaţiu, rare, care prin proprietăţile lor, pot să satisfacă anumite nevoi. Deci, nu toate bunurile existente sunt economice. Pentru ca un bun să fie bun economic trebuie îndeplinite condiţiile:

1) existenţa unei nevoi care trebuie satisfăcută;
2) existenţa unor proprietăţi atribuite bunului care satisface acea nevoie;
3) disponibilitatea bunului;

BCU CLUJ / UNIVERSITY LIBRARY

4) accesibilitatea acelui bun.

Volumul producției, în condițiile limitate ale resurselor, este mai redus decât al nevoilor, iar disponibilitatea conferă bunului caracterul de „rar". Accesibilitatea se raportează la bugetul de venituri ale consumatorului față de prețul bunurilor și semnifică solvabilitatea, adică existența capacității de cumpărare. Dacă ultimele două condiții nu sunt satisfăcute, chiar dacă nevoia se manifestă, iar bunul are proprietățile dorite, utilitatea acestuia devine nulă. Numai îndeplinirea acestor patru condiții conferă utilitate unui bun economic. De aici, rezultă că utilitatea constă în aptitudinea bunului de a satisface o nevoie și exprimă raportul dintre nevoie și bun prin prisma aprecierii individuale a deținătorului acelui bun.

Bunurile economice sunt marfare și nonmarfare. Cele nonmarfare intră în consum fără a trece prin schimb. Mărfurile sunt bunurile economice care ajung de la producători la consumatori prin intermediul actelor de vânzare-cumpărare.

Clasificarea bunurilor este necesară datorită marii diversități a acestora reclamată de diversificarea nevoilor, pe de o parte, și de ameliorarea permanentă a condițiilor tehnice, economice și sociale de satisfacere a acestora, pe de altă parte.

1) După materialitatea lor: bunuri materiale denumite produse sau mărfuri; b) bunuri nemateriale, denumite servicii; c) informații.

2) După originea lor: a) bunuri naturale rare (zăcăminte minerale, bancuri de pești etc.), b) bunuri produse prin munca omului cu ajutorul elementelor și forțelor care se găsesc în natură și a instrumentelor pe care el le fabrică;

3) După destinația sau utilizarea lor și tipul clienților se clasifică: a) bunuri de consum final, proprii să fie consumate imediat și direct de oameni, denumite și bunuri de consum sau satisfactori; ele pot fi sub formă de produse sau servicii; b) bunuri industriale sau de consum productiv ori prodfactori, formate din: produse sau servicii, care sunt folosite, prin transformări succesive, pentru a obține bunuri finale (de exemplu: materii prime, energie, apă etc.); bunuri de echipament formate din unelte, mijloace de păstrare și circulație a materiilor prime și din acele elemente care asigură condițiile materiale ale producției (clădiri, șosele etc.);

4) După substituibilitatea lor: a) bunuri substituibile (perfect sau imperfect), care pot fi înlocuite unele cu altele pentru a satisface o anumită nevoie; b) nesubstituibile, când nu se pot înlocui reciproc;

5) După complementaritatea lor: a) bunuri complementare, dacă trebuie să fie utilizate conjugat pentru a satisface o nevoie (de exemplu: automobilul și benzina, cafeaua și zahărul). Această proprietate nu este constantă în timp și spațiu și poate fi obiectivă sau subiectivă; b) bunuri necomplementare.

6) După posibilitățile de multiplicare, există bunuri reproductibile și nereproductibile (unicate).

7) După modul de fixare în spațiu, sunt bunuri mobiliare și bunuri imobiliare.

Știința economică operează cu *sistematica bunurilor* ca modalitate de sistematizare și clasificare a bunurilor din perspectiva marketingului. În funcție de durabilitatea și tangibilitatea lor se deosebesc: a) bunuri perisabile; b) bunuri durabile și c) servicii. În funcție de obiceiurile de cumpărare ale consumatorilor, se clasifică: bunuri de uz curent, bunuri achiziționate după o analiză comparativă, bunuri speciale (distinctibile pe baza mărcii preferate) și bunuri fără căutare (intenția de cumpărare apare mai greu, deși sunt cunoscute – asigurările) [3,635-637].

Nevoile și bunurile economice sunt într-o dependență reciprocă, constituind scopurile și mijloacele activității economice.

Bunurile au o determinare existențială (proprietăți statice și dinamice – masă, funcții) și o determinare economică (capacitatea de a fi evaluate și comparate).

5.2. Utilitatea totală și utilitatea marginală

Pentru a descrie modul în care consumatorii optează între diferite posibilități de consum, economiștii teoreticieni au dezvoltat acum un secol, teoria utilității – Jevons, Menger, Walras, Pareto, Hicks ș.a.

A fi util înseamnă a nu fi dăunător, a fi de folos. Ceea ce determină ca un bun să fie util sunt însușirile acestuia – proprietățile fizice, funcționale, economice – corporale și necorporale, dar și dorința de a fi întrebuințat. Deci, utilitatea presupune atât *dezirabilitate, cât și valoare de întrebuințare*, ea este privată atât dinspre consumator, care dorește bunul, cât și dinspre producător (care îi asigură proprietățile).

Utilitatea are deci o determinare tehnică și una economică.

Privită sub aspect tehnic, utilitatea reprezintă capacitatea unui bun de a satisface o nevoie (a individului, de producție, a societății), proprietate care decurge și se exprimă prin trăsăturile, caracteristicile și însușirile intrinseci ale fiecărui bun sau clase omogene de bunuri de consum personal (alimentare, nealimentare, de uz curent, de folosință îndelungată etc.), de bunuri de capital sau intermediare, de servicii, informații ș.a.m.d. [1,121].

Spre deosebire de sensul tehnic al utilității, **sensul economic al acesteia include raportarea la o nevoie, la o trebuință concretă a nonposesorului.** Doar în măsura în care prin însușirile sale un bun (respectiv, o cantitate determinată din acesta) răspunde

unei nevoi a nonposesorului, devine posibil raportul economic de piață – tranzacția bilaterală de piață – caracteristică economiei de schimb.

Utilitate au nu numai lucrurile, ci şi actele umane, ceea ce înseamnă că există şi însuşiri subiective, neevidente, chiar necunoscute, care atrag dorința oamenilor.

Utilitatea economică este gradul sau măsura în care consumarea unei cantități de bunuri satisface una sau alta din nevoile umane. Pentru ca să atribuim utilitate unui bun, trebuie respectate următoarele condiții:

a) să existe o relație identificabilă, dinainte stabilită, între proprietățile bunului şi nevoia de acoperit. În această relație, rolul determinant revine omului, ceea ce înseamnă că utilitatea este preponderent subiectivă (însuşirile băuturilor alcoolice).

b) relațiile existente între bunuri şi nevoi trebuie să fie cunoscute, înțelese de oameni, conştientizate, pentru ca utilitatea să dobândească sens economic. Aristotel spunea că nimic nu poate să fie dorit, dacă nu este în prealabil, cunoscut.

c) capacitatea indivizilor de a folosi efectiv bunurile respective.

Dependența economică dintre cantitatea consumată dintr-un bun (x) şi utilitatea resimțită de consumator – U(x) se exprimă cu ajutorul *funcției de utilitate*:

U = U(x). Elementele x1, x2, x3,... xj, aparținând mulțimii X, au utilitățile individuale: u1, u2, u3... uj.

În ceea ce priveşte intensitatea plăcerii de a consuma dintr-un anumit bun, cantități în creştere, aceasta se diminuează treptat, până se ajunge la saturație, când utilitatea dispare. Utilitatea cea mai mare este procurată de *prima* cantitate consumată dintr-un bun dorit. Plecând de la aceste raționamente, desprindem existența utilității totale şi a utilității marginale.

Utilitatea totală este dată de întreaga utilitate conferită de numărul total de unități consumate dintr-un bun, adică de suma utilităților individuale (Ui) Cum u1 > u2 > u3 ...> uj, utilitatea totală va creşte tot mai încet, până va atinge un nivel maxim.

Utilitatea marginală reflectă utilitatea pe care o percepe fiecare consumator, pentru fiecare unitate suplimentară (din margine, ultima) de bun, atrasă în consum. Termenul marginal este un termen cheie în economie, folosit în sensul de „extra", suplimentar. Utilitatea marginală se reduce cu fiecare unitate consumată în plus. Utilitatea totală este suma mărimilor utilităților marginale a bunurilor consumate.

$$Um/x = UT(x) - UT(x-1) = \Delta U / \Delta x$$

Atunci când:

$$\Delta x = 1, Um = \Delta UT$$

$$UT = Um/x1 + Um/x2 + ... + Um/xj$$

$$UT = \sum_{i=1}^{j} Ui$$

Pentru bunurile perfect divizabile, care pot fi consumate în unități infinitezimale, utilitatea marginală este derivata funcției de utilitate: $Um = \frac{dU}{dx} = U'(x)$ [5, 132].

5.3. Măsurarea utilității

Putem măsura, cuantifica, utilitatea?

Fondatorii şcolii marginaliste (Walras, Jevons, Menger) au răspuns că „da": utilitatea este măsurabilă sau cardinală.

Această poziție a fost reluată apoi de A. Marshall, care a folosit-o pentru explicarea cererii. Acest mod de abordare este cel mai simplu posibil. Dar, el a ridicat şi serioase obiecțiuni. Cu toate acestea, doi autori contemporani, J. von Neumann şi O. Morgenstern, au relansat problema măsurării utilității, elaborând o teorie a utilității cardinale, valabilă pentru cazul, cel mai frecvent, în care consumatorul se află într-o situație de incertitudine. Chiar dacă „utilitatea" lor nu este exact aceeaşi noțiune cu cea a lui A. Marshall, tentativa de a o măsura demonstrează că teoria utilității cardinale merită să fie cunoscută.

V. Pareto a formulat o dublă critică acestei construcții: 1) „utilitatea" are, după el, un fundament moral; este ataşată unei judecăți de valoare subiective. De aceea, el sugerează să fie înlocuită cu noțiunea de „ophelimite". Ea semnifică acelaşi lucru, dar nu a fost utilizată în limbajul curent; 2) este dificil de a măsura „utilitatea". De aceea, el a propus să se înlocuiască teoria cardinală printr-o teorie „ordinală" a utilității, adică să se înlocuiască cuantificarea cu clasificarea. Propunerea a fost larg acceptată. Acest tip de analiză a fost apoi reluat şi perfecționat de autori contemporani, cum ar fi: J.P. Hicks (*Value and Capital*, 1939), P. Samuelson (*Economia*, 1957) G. Debreu (*Théorie de la Valeur*, 1956) care fundamentează calculele şi strategiile consumatorilor pe o utilitate ordinală.

Din aceste motive, vom studia, succesiv, cele două moduri de raționament.

Teoria utilității cardinale sau măsurabile presupune că un individ este capabil de a măsura utilitatea unui bun, adică de a exprima printr-un număr de „utili" cantitatea de utilitate sau nivelul de satisfacție conferit de consumul unei cantități determinate

BCU "CAROL I" UNIVERSITY LIBRARY

dintr-un bun. Utilitatea este, deci, mărimea susceptibilă de o evoluare cardinală, ca dimensiunile fizice ale unui obiect. Se poate stabili o ierarhie semnificativă între nivelurile de utilitate. Calculul economic al consumatorului are drept obiectiv să asigure, pentru o sumă dată de resurse, maximum de utilitate globală. Determinarea acestei utilități maximale se face comparând creşterile utilităților obținute prin consumul unei cantități suplimentare din diverse bunuri supuse alegerilor.

Putem lua o funcție de utilitate U(x) presupusă măsurabilă şi crescândă în raport cu cantitățile consumate din bunul x. Ux = f'(x).

În teoria clasică, s-a considerat că fiecare unitate (bucată, porție) consumată dintr-un produs are aceeaşi utilitate, indiferent de individul care consumă, de cantitatea consumată, de intensitatea nevoii, ori de costul bunurilor. Deci, $U_1 = U_2 = U_3 = ...= U_i$

De aici rezultă că utilitatea totală – UT = n . U_i , unde n = numărul de bucăți consumate.

În realitate, intensitatea nevoii de a consuma dintr-un bun descreşte pe măsura consumării de unități succesive. De asemenea, aceasta se manifestă diferit de la individ la individ. Iar în aprecierea mărimii utilității intervine şi *raritatea bunului,* precum şi *mărimea efortului de procurare* a acestuia. Teoria tradițională a utilității consideră gusturile şi preferințele consumatorilor ca variabile exogene şi stabile, ori se ştie că acestea sunt elemente *endogene fiecărui individ*, care explică motivația deciziei sale de consumare a bunurilor. În plus, clasicii iau bunul x ca independent de celelalte bunuri care alcătuiesc consumul individului, ori s-a constatat că nivelul utilității unui bun depinde şi de utilitatea procurată de consumarea şi a altor bunuri [4].

Aceste inadvertențe au determinat utilizarea unui nou concept, începând cu teoreticienii neoclasici ai sfârşitului secolului al XIX-lea, *utilitatea marginală*, ca fiind suplimentul de satisfacție pe care îl adaugă ultima unitate consumată în plus, dintr-un bun.

Utilitatea marginală (Um) reprezintă: $Um = \Delta U / \Delta x$. Dacă presupunem că se pot consuma cantități infinit de mici din bunul x (ipoteza divizibilității) şi că funcția U(x) este continuă şi derivabilă, se poate defini Um ca fiind derivata funcției de utilitate: Um = dU/dx = U'(x). Ipoteza descreşterii utilității marginale se scrie, atunci: U„x" >0, în care U„x" semnifică derivata secundară a lui Ux.

Aceste noțiuni pot fi precizate cu ajutorul datelor din tabelul 5.1.

Se vede că utilitatea totală este o funcție crescândă în raport cu cantitatea consumată. Creşterea încetineşte, însă, progresiv. La 11 unități consumate, utilitatea totală atinge un punct de saturație, utilitatea marginală, devenind nulă. Reprezentarea grafică a acestor noțiuni este redată în fig. nr. 5,1 a şi b şi 5,2 a şi b).[5,128]

Tabelul 5.1. Utilitatea totală şi marginală

Unităţi consumate din bunul x	Utilitatea totală (Ut)	Utilitatea marginală (Um)
1	30	30
2	50	20
3	65	15
4	75	10
5	83	8
6	88	5
7	91	3
8	93	2
9	94	1
10	95	1
11	95	0
12	95	0

$$U_{m(3)} = U_{t(3)} - U_{t(2)} = 65 - 50 = 15$$

$$U_{m(4)} = U_{t(4)} - U_{t(3)} = 75 - 65 = 10$$

$$U_{m(4)} < U_{m(3)}$$

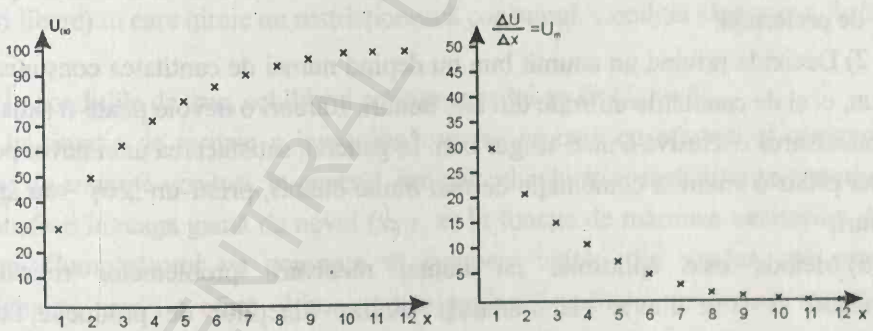


Fig. 5.1. Diagrama datelor

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

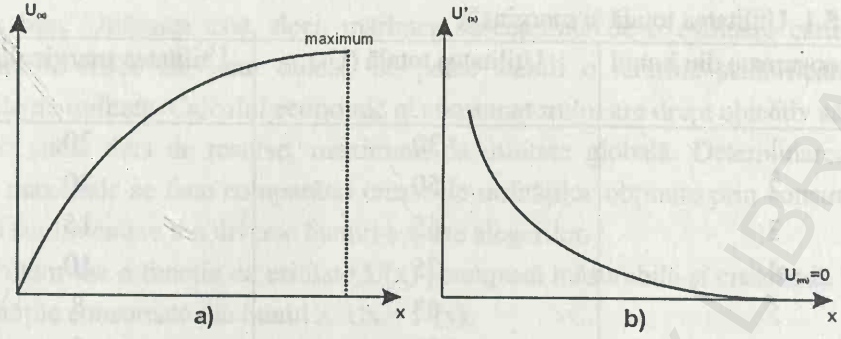


Fig. 5.2. Curbele utilității totale (a) și utilității marginale (b)

Potrivit **teoriei utilității ordinale,** este suficient ca agentul economic cumpărător să fie capabil să ordoneze rațional preferințele sale. În alegerile pe care le face, ia în considerație numai ordinea de preferință. Pe această bază, se atribuie diverselor cantități de bunuri consumate un numit număr, care indică doar ordinea preferințelor, clasificarea lor și nimic altceva.

Față de teoria utilității cardinale, acest mod de raționament are mai multe avantaje:

1) Presupune ipoteze de comportament ale consumatorului mai puțin restrictive și mai puțin discutabile. Este suficient ca acesta să poată clasifica diverse bunuri printr-o ordine de preferință;

2) Deciziile privind un anumit bun nu depind numai de cantitatea consumată din acel bun, ci și de cantitățile utilizate din alte bunuri. Rareori o nevoie poate fi satisfăcută prin consumarea exclusivă a unui singur bun. În general, satisfacerea unei nevoi poate fi realizată printr-o anumită combinație de mai multe bunuri, printr-un „coș" sau „panel" de bunuri;

3) Metoda este aplicabilă nu numai rezolvării problemelor ridicate de consumator, ci și a altora: elaborarea și analiza funcțiilor de producție; studiul avantajelor comerțului internațional; optimizarea diverselor politici economice etc.

Funcția de utilitate ordinală asociază un număr, un indicator de satisfacție sau de utilitate a diferitelor cantități de bunuri consumate, x_1, x_2, ..., x_n, de către un consumator rațional. Pentru simplificare, vom presupune că alegerea se rezumă doar la două bunuri.

Fie U = U (x,y).

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

5.4. Legea utilității marginale descrescânde

S-a arătat anterior că $U_{mx1} > U_{mx2} > U_{mx3} > U_{mxj}$.

Aceste relații de mărime au fost generalizate și formulate ca *lege a utilității marginale descrescânde.* Prima dată această lege a fost formulată de H.H. Gosen (1843) și ea exprimă faptul că atunci când cantitatea consumată dintr-un bun crește, utilitatea marginală (a ultimei unități consumate) tinde să descrească, până la 0 (saturație).

Utilitatea marginală (U_m) a fiecărui bun este, așa cum s-a mai spus, suplimentul de utilitate care rezultă din consumul unei unități suplimentare din acel bun. Dacă se presupune că bunurile sunt infinit divizibile și funcția de utilitate este continuă și derivabilă, atunci utilitatea marginală este derivata parțială a funcției de utilitate în raport cu bunul considerat: $U_{m(x)} = U/x = U'_{(x)}$, $U_{m(y)} = U/y = U'_{(y)}$. În general, U_m este pozitivă și descrescândă. Aceasta înseamnă că: $U'_{(x)} > 0$ și $U''_{(x)} > 0$; $U'_{(y)} > 0$ și $U''_{(y)} > 0$.

Pentru explicarea acestei relații, vom folosi datele din tabelul anterior. Exprimată grafic, relația dintre curbele utilităților totale și marginale se prezintă ca în fig 5.3 [2,86]

Pentru a înțelege alegerea optimală a consumatorului care caută să-și maximizeze utilitatea totală, vom considera, mai întâi o situație ipotetică de abundență de bunuri (bunuri libere) în care nimic nu restricționează consumul. Condiția alegerii va fi: $U_{m(x)}=0$ [4,68].

În condițiile de troc, echilibrul consumatorului va fi: $U_{mx} = U_{my}$.

În situația de raritate a bunurilor, care se procură cu eforturi și consumatorul dispune de anumite venituri, în general, limitate, el achiziționează diferite bunuri pentru a-și satisface întreaga gamă de nevoi (x, y, z) în funcție de mărimea veniturilor de care dispune. Cumpărătorul va continua să cumpere unități din produs, atât timp cât satisfacția pe care i-o oferă ultima unitate **egalează** utilitatea marginală rezultată din aceeași cheltuială pentru alt produs. Această teorie se bazează pe următoarele ipoteze:

a) consumatorul tinde să-și maximizeze satisfacția totală;

b) el cunoaște sursele alternative pentru satisfacerea nevoilor sale;

c) consumatorul acționează în mod rațional.

Ca urmare, consumatorul va aloca veniturile sale pentru achiziționarea bunurilor x, y, z, astfel încât cheltuirea veniturilor să corespundă raporturilor egale dintre utilitățile marginale și prețurile (P) produselor:

$$\frac{U_{mx}}{Px} = \frac{U_{my}}{Py} = \frac{U_{mz}}{Pz}$$

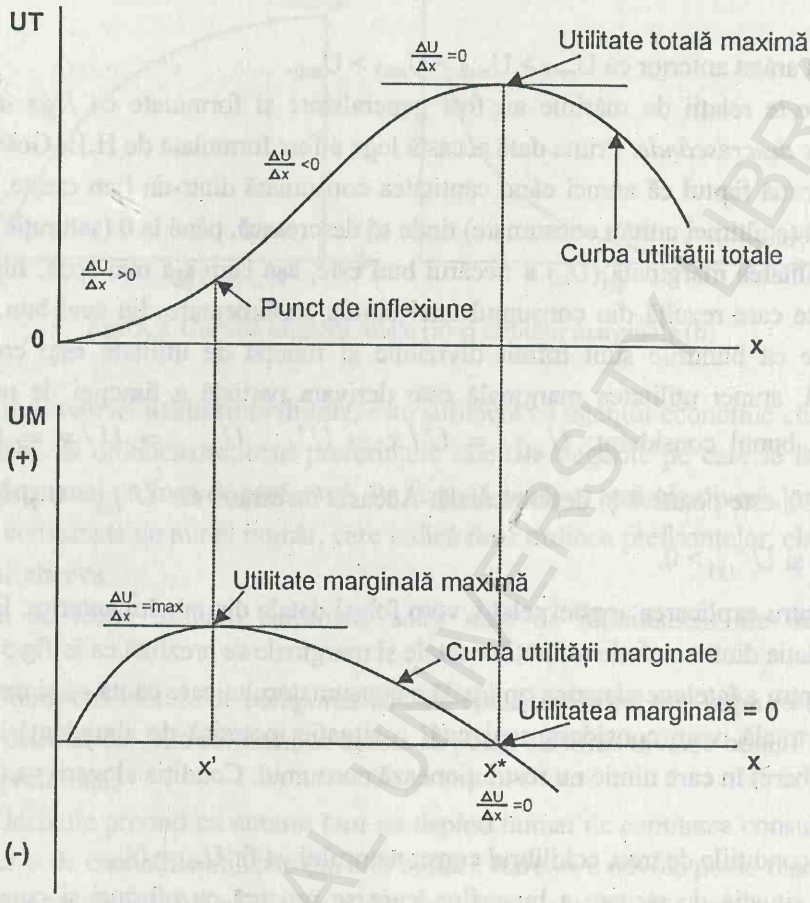


Fig. 5.3. Relațiile utilitate marginală – utilitate totală.

Pe baza acestei relații, economistul american P. Samuelson a formulat *legea utilităților marginale egale pe unitatea monetară* – fiecare bun este cerut până la punctul în care utilitatea marginală a unității monetare, cheltuite pentru acesta este egală cu utilitatea marginală a unității monetare cheltuite pentru alt bun. Acest punct este numit *nivel comun de utilitate* sau *punctul echivalenței utilităților marginale.*

În economiile caracterizate de raritate, consumatorul nu-şi mai poate consuma orice bun până la punctul de saturație (Um(x)=0), el este pus în situația de a alege între bunurile x, y, z etc., respectiv, cantitățile lor, în funcție de costul de oportunitate.

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Bibliografie:

1. Ciucur, D. şi colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
2. Dobrotă, N. (coordonator), Economie politică, ASE, Bucureşti, 1993
3. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al. (coordonatori), *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, 2003
4. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
5. Medrihan, G, Medrihan, E., *Economie politică*, Editura I.P. Iaşi, 1991
6. Ştirbu, Elena, *Economie politică*, vol. 1, Editura Fundaţiei „Gh. Zane", Iaşi, 1999

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

6. STRATEGIA CONSUMATORULUI

Structura:

6.1. Alegerea consumatorului
6.2. Curbele de indiferență
6.3. Rata marginală de substituire
6.4. Echilibrul consumatorului

6.1. Alegerea consumatorului

Oamenii tind să aleagă acele bunuri şi servicii pe care le apreciază cel mai mult. Pentru a explica modul în care consumatorii optează între diferite posibilități de consum, teoreticienii au derivat din noțiunea de utilitate, curba cererii şi au explicat proprietățile acesteia.

Consumatorul reprezintă o persoană, o familie, un grup de agenți economici care joacă un rol foarte important în economia de piață. Chiar dacă „suveranitatea" sa este încălcată prin presiuni sociale şi incitații publicitare, producătorii nu pot reuşi în afacerile lor decât dacă produsele pe care le fabrică vor găsi consumatori. Întreprinderile trebuie să țină seama în calculele şi strategiile lor de deciziile consumatorilor, a căror cunoaştere este indispensabilă. De aici, importanța studiilor de piață.

Ca ființă rațională, consumatorul îşi stabileşte *programe de consum*, pe baza preferințelor, prețurilor bunurilor şi veniturilor de care dispune. Un program („coş") de consum reprezintă specificarea cantităților de bunuri diferite care asigură unui consumator dat, o anumită satisfacție sau utilitate – utilitate agregată sau totală, maximă. Programele sunt individuale şi subiective. Factorii care le pot influența sunt: statutul

BCU "CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY"

consumatorului, nivelul de educație, formarea nevoilor, orientarea consumatorilor prin publicitate etc.

Explicarea alegerilor consumatorilor, aflați în fața diferitelor bunuri, care le satisfac nevoile, are la bază următoarele ipoteze simplificatoare:

1) consumatorul este presupus a fi conștient de o ierarhie a nevoilor sale;

2) suma resurselor de care dispune este limitată și presupusă fixă în momentul în care el ia decizia;

3) el caută să obțină maximum de satisfacție din repartiția acestor resurse între diferite categorii de bunuri care-i pot satisface nevoile, adică el va urmări maximizarea nivelului de „utilitate" sub constrângerea resurselor de care dispune;

4) prețurile bunurilor de consum (ca și cele ale factorilor de producție) sunt determinate exogen, adică neinfluențate de consumator;

5) consumatorul este perfect clarificat asupra gusturilor sale și deplin informat asupra prețurilor și posibilităților de alegere. În realitate, consumatorii sunt mai puțin raționali sau nu sunt egali raționali pentru toate cumpărăturile. Ei calculează mai mult atunci când fac cumpărături importante și mai puțin pentru cumpărături curente. Ei sunt influențați de mediul social, de publicitate, de abilitatea vânzătorilor etc. Se impune, deci, introducerea în analiza comportamentelor consumatorilor a unor elemente sociologice și psihologice mai realiste. Aceasta nu înseamnă, însă, că nu este necesar să se studieze fundamentele unor legi ale deciziilor economice ale consumatorilor, bazate pe calculul economic. Chiar dacă aceste legi au la bază ipoteze simplificatoare, ele nu sunt, așa cum preciza M. Friedman, nici mai bune, nici mai proaste ca legile fizicii, care explică comportamentele atomilor și electronilor. Ca și acestea, ele nu sunt decât legi statistice, care descriu comportamente medii.

Caracteristicile funcției de utilitate sunt diferite pentru un consumator dat și pentru un bun dat. Ele sunt valabile pentru orice consumator care consumă o cantitate crescândă dintr-un bun omogen dat. Dar, orice schimbare în însușirile acelui bun conduce, prin definiție, la un nou bun. Deci, politica de diferențiere a produselor este un mijloc de luptă împotriva saturării nevoilor și diminuării cantităților cumpărate, care ar rezulta prin creșterea consumului dintr-un bun omogen.

Căutând să maximizeze utilitatea totală, consumatorul consumă din fiecare bun o anumită cantitate, astfel încât utilitățile marginale ale diverselor bunuri să fie egale. Această lege nu exprimă nimic altceva, decât faptul că un om rațional va urmări să-și satisfacă o nevoie oarecare atâta timp cât o altă nevoie mai importantă nu i-a apărut. Cum utilitatea marginală descrește, pe măsură ce cantitatea consumată crește, consumatorul nu va continua să consume dintr-un bun care-i va procura o utilitate

suplimentară inferioară celei obținute prin creşterea cu o doză a consumului altui bun. Utilitatea totală a unui anumit lot de bunuri este suma utilităților marginale a tuturor unităților componente ale acelui lot. De aceea, asortimentul care egalează utilitățile marginale ale tuturor bunurilor consumate procură o satisfacție agregată superioară oricărei alte combinații de bunuri consumate. Pentru înțelegerea acestor afirmații, să luăm un exemplu numeric. Să presupunem că fiecare unitate din două bunuri diferite (suc şi prăjitură) are acelaşi preț, 10 u.m. şi că aceste bunuri au scările de utilitate marginală trecute în tabelul 6.1.

Tabelul 6.1. Valorile utilităților marginale

Suc	Utilitatea marginală	prăjitură	Utilitatea marginală
Prima unitate	10	Prima unitate	8
a 2-a unitate	8	a 2-a unitate	2
a 3-a unitate	5	a 3-a unitate	0
a 4-a unitate	2		
a 5-a unitate	0		

Dacă consumatorul dispune de resurse băneşti abundente, va cumpăra 4 unități de suc şi 2 unități de prăjitură (ultimele unități care-i procură o utilitate pozitivă) şi va obține o utilitate totală Ut = 35 = (10 + 8 + 5 + 2) + (8 + 2). Această combinație îi asigură maximum de satisfacție posibilă. Sacrificând mai mulți bani (de exemplu: încă 20 u.m.), el nu va obține nici un surplus de satisfacție. Dacă dispune de resurse limitate: 1) cu 10 u.m. va cumpăra bunul care-i asigură cea mai mare utilitate, adică o unitate de suc, care-i asigură o utilitate marginală = 10; 2) cu 20 u.m. va cumpăra fie 2 unități suc, fie o unitate de suc şi una de prăjitură. În ambele cazuri, utilitatea totală este egală cu 18. Fiindcă bunurile nu sunt perfect divizibile, utilitatea totală va fi maximă atunci când consumatorul va cumpăra diverse bunuri, în astfel de cantități încât utilitatea marginală, cea mai mică din lotul reținut, să fie egală sau superioară celorlalte bunuri luate în considerație; 3) cu 30 u.m. va procura 2 unități suc şi 1 unitate de prăjitură (ultimele utilități marginale fiind 8). Utilitatea totală va fi: 10 + 8 + 8 = 26. Aceasta va fi superioară oricărei alte repartiții de 3 unități cumpărate.

Dar, în ceea ce priveşte măsurarea utilității, teoria cardinală a întâmpinat câteva dificultăți insurmontabile. A. Marshall a crezut că poate rezolva problema pornind de la ipoteza considerării utilității marginale a monedei ca fiind constantă. Pentru el utilitatea este măsurabilă prin cantitatea de monedă pe care un individ este dispus să o consacre pentru a cumpăra o anumită cantitate dintr-un bun. Consumatorul va ceda moneda pentru un anumit bun, atâta timp cât utilitatea marginală a monedei cedate va fi inferioară utilității marginale a bunului cumpărat. Nimeni, însă, nu a putut spune cum se

poate stabili utilitatea marginală a monedei pentru consumatorul deținător de monedă. Mai mult, dificultatea cea mai mare s-a ivit în momentul în care s-a considerat că utilitatea unui bun nu este independentă, ci dependentă de utilitatea altor bunuri. Ori, teoria cardinală construieşte funcţia de utilitate pentru un bun determinat, izolat de celelalte bunuri. În realitate, utilităţile diferitelor bunuri sunt interdependente. De exemplu, utilitatea unui automobil depinde de cantitatea de benzină care se poate procura. Este, deci, imposibil de construit o scară cardinală de utilitate din moment ce utilitatea unui bun depinde într-o anumită măsură de cea a altor bunuri [5,6].

J.V. Neumann şi O. Morgenstern consideră că utilitatea este o funcţie cu valori în intervalul 0,1 definită astfel: $U(di) = 1$, dacă decizia *di* este cea mai satisfăcătoare pentru decident şi $U(di) = 0$, dacă decizia *di* este cea mai puţin satisfăcătoare. Au loc şi relaţiile: $U(dk) > U(di)$, adică $U(dk)$ este preferabilă lui $U(di)$ şi $U(dk) = U(di)$, dacă sunt echivalente. Relaţia de preferinţă este tranzitivă (dacă $U(dk) > U(di)$ şi $U(di) > U(dh)$, atunci $U(dk) > U(dh)$, iar cea de echivalenţă este simetrică şi reflexivă.

Paradoxul pus în discuţie de Bernoulli, cunoscut sub numele de paradoxul de la Petersburg, care constă în faptul că o mică sumă de bani are importanţă diferită pentru un om sărac, şi pentru altul bogat, ilustrează caracterul subiectiv pe care îl conservă şi acest concept de utilitate (acest paradox a stat la baza calculării impozitului progresiv).

Aprecierea utilităţii se face în două etape: în prima etapă se calculează utilităţile fiecărui bun dintr-un lot de bunuri comparate. Pentru fiecare criteriu de evaluare a utilităţii bunului se acordă utilitatea 1 celei mai satisfăcătoare variante şi 0 pentru varianta cea mai slabă. Apoi, printr-o metodă de interpolare (de exemplu, liniară) se calculează utilităţile pentru variantele intermediare. În cea de-a doua etapă se acordă ponderi sau note de importanţă (K) fiecărui criteriu, tot în intervalul 0,1. Cu nota maximă se notează criteriul considerat cel mai important, iar pentru celelalte criterii notele scad în funcţie de importanţa acestora. Pentru fiecare variantă decizională „i" se calculează valoarea: $Ui = \Sigma KjUij$, în care Kj = nota acordată criteriului J şi Uij este utilitatea variantei decizionale *i* pentru criteriul *j*. Se alege varianta cu Ui cea mai mare.

Metoda poate fi aplicată pentru decizii cu variante de alegere puţin numeroase. Este mai dificil să se aplice de către consumatorii obişnuiţi şi pentru alegeri cu variante numeroase.

6.2. Curbele de indiferenţă

Să considerăm, pentru simplificare, că un consumator trebuie să aleagă fie între „coşuri de provizii", care semnifică combinarea unor cantităţi diferite din două bunuri (x

şi y), parţial substituibile (legume şi carne, cinema şi concert etc.), fie între combinări diferite din două grupe de bunuri (hrană şi locuinţă, hrană şi distracţie etc.). Toate concluziile pot fi uşor generalizate la mai mult de două bunuri. Consumatorul este capabil să spună care sunt combinările din cele două bunuri pe care le preferă şi care combinări îi sunt indiferente. Combinările preferate îi procură o utilitate totală superioară, fără să fie necesar să se evalueze acest nivel de utilitate. Consumatorul trebuie doar să ordoneze aceste niveluri.

Atunci când alegerea consumatorului se limitează la două bunuri, preferinţele sale pot fi reprezentate grafic, într-un spaţiu cu trei dimensiuni. Pe axa verticală figurează utilitatea totală (U), care apare ca o funcţie crescândă în raport cu cantităţile consumate (Q) din cele două bunuri, ce figurează pe celelalte două axe (vezi fig. 6.1). Se vede că utilitatea totală creşte odată cu creşterea consumului din cele două bunuri, apărând sub forma unei „coline". Tăind această colină cu trei planuri paralele cu planul y0x, se obţin trei niveluri de utilitate (U1, U2, U3), care corespund, fiecare, unor combinări cantitative dintre cele două bunuri ce sunt indiferente, între ele, pentru consumator. Ele sunt numite nivele de **izoutilitate** sau de **indiferenţă**. Proiecţia lor pe planul xoy poate fi redată, printr-o reprezentare mai comodă, într-un grafic cu două coordonate (vezi fig. 6.1).

O curbă de indiferenţă (sau de izoutilitate) reprezintă ansamblul combinărilor cantitative dintre două bunuri care permite să se obţină acelaşi nivel de satisfacţie (sau de utilitate) agregată. De exemplu, consumatorul consideră că-i sunt indiferente cuplurile cantitative reprezentate prin punctele M şi N, deoarece îi procură acelaşi nivel de utilitate Ua(M)=Ua(N); Ua(M) =yM+ xM;Ua(N)=yN+xN. Ansamblul curbelor de indiferenţă care se pot trasa în acest mod (şi pot fi trasate o infinitate de situaţii, deoarece se porneşte de la ipoteza divizibilităţii perfecte a bunurilor) formează *o hartă sau un sistem de indiferenţă a consumatorului.* Acest sistem reflectă gusturile şi preferinţele sale.

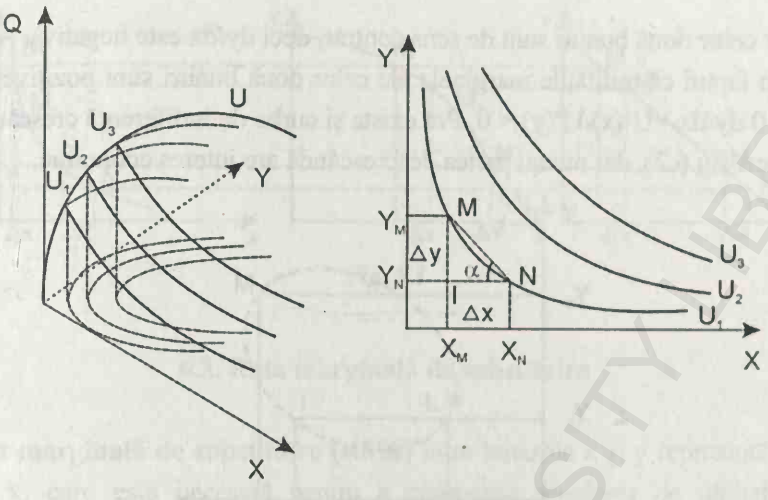


Fig. 6.1. Curbe de izoutilitate

Curbele de indiferență au anumite **caracteristici**, care decurg din unele postulate sau axiome privind comportamentul consumatorului. Acestea sunt:

1. Nonsaturația: consumatorul preferă întotdeauna o cantitate mai mare dintr-un anumit bun față de o cantitate mai mică. Aceasta înseamnă că X>Um> 0. Rezultă că o curbă de indiferență, care se găseşte deasupra alteia (sau mai îndepărtată de axe) reprezintă combinări preferate pentru că aceasta asigură, în fiecare punct, o cantitate mai mare, cel puțin din unul din cele două bunuri. Nivelul de utilitate este cu atât mai mare, cu cât ne deplasăm spre „Nord-Est" pe grafic: U3 > U2 > U1. Dar, nu este posibil să măsurăm suplimentul de utilitate care apare prin trecerea de la o curbă de indiferență la alta (superioară).

2. Curbele de indiferență sunt tranzitive şi reflexive. Tranzitivitatea înseamnă că, dacă combinarea 1 este preferată combinării 2 şi combinarea 2 este preferată combinării 3, atunci combinarea 1 este preferată şi combinării 3. Reflexivitatea înseamnă că orice combinare este cel puțin tot atât de dorită ca ea însăşi. Se aplică, de asemenea, şi relația de indiferență: dacă combinarea 1 şi 2 sunt indiferente între ele, iar 2 şi 3 sunt, la rândul lor, indiferente, atunci 1 este indiferentă şi față de 3.

3. Curbele de indiferență nu se pot intersecta, dar nu sunt în mod necesar paralele. Aceasta rezultă din analiza conjugată a primelor două proprietăți (axiome).

4. Curbele de indiferență sunt descrescânde de la stânga la dreapta; ele au o pantă negativă (-dy/dx). Dacă ne plasăm într-un punct al unei curbe de indiferență, de exemplu, în N în fig. 6.1, panta curbei se exprimă la limită prin raportul $-\Delta x / \Delta x = -IM / MN$, atunci când x tinde spre 0: sau tg α = dy/dx. Variațiile

cantităților celor două bunuri sunt de sens contrar, deci dy/dx este negativă. Aceasta este sinonim cu faptul că utilitățile marginale ale celor două bunuri sunt pozitive: U'(x) > 0 și U'(y) > 0 dy/dx =U'(x)/U'(y) < 0. Pot exista și curbe de indiferență crescătoare sau în „buclă" (vezi fig.6.2), dar numai partea descrescândă are interes economic.

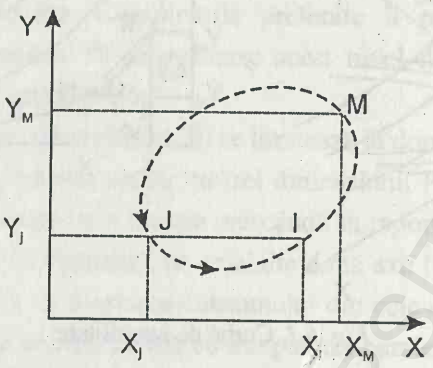


Fig. 6.2. Curbă de indiferență tip „buclă"

În această figură, agentul economic considerat are același nivel de utilitate în punctele M, I și J. Cum prețul bunurilor, la un moment dat, este același pentru orice fel de cantitate, combinările de tipul M sau I sunt mai costisitoare decât cele de tipul J. Într-o lume a raritații, în care consumul unui bun costă, consumatorul rațional va alege în mod sigur combinările de pe porțiunea descrescândă a curbelor de indiferență. S-a demonstrat că forma generală a curbelor de indiferență descrescânde trebuie să fie convexe în raport cu axele. Ori, o curbă descrescândă poate avea trei forme posibile: convexă, concavă și liniară (vezi fig. nr.6.3. a, b și c). Pentru un anumit nivel de utilitate Uo consumatorul consumă, mai întâi mai mult din y și mai puțin din x (de exemplu: cantitățile corespunzătoare punctelor M). Dacă apare interesul de a reduce consumul din y cu Δy, pentru a menține același nivel de utilitate, consumatorul va trebui să crească consumul din x cu Δx (punctul M1). Dacă vom continua acest proces și ne vom situa în punctul N, unde consumul din y este mult mai mic, o reducere, în continuare, cu o „doză" suplimentară a consumului lui y, cu $\Delta y = \Delta \overline{y}$, va necesita pentru a menține același nivel de utilitate Uo, un consum suplimentar din x în felul următor: $\Delta x = \Delta \overline{x}$ în fig. c; $\Delta \overline{x} < \Delta x$ în fig. b $\Delta \overline{x} > \Delta x$ și Δx > Δx în fig. a. Așadar, dificultatea de substituire crește în cazul (c), descrește în cazul (a) și este constantă în cazul (b). Rezultă că într-o lume a raritații, cazurile b și c nu pot fi acceptate.

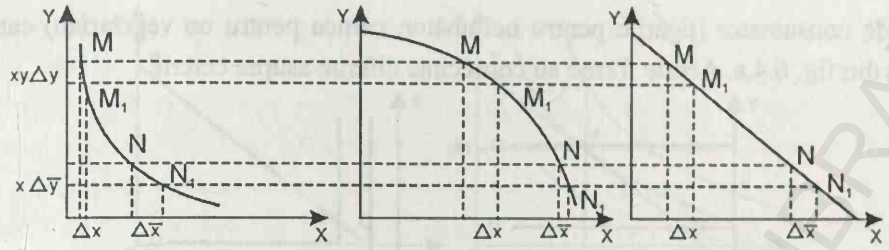


Fig. 6.3

6.3. Rata marginală de substituire

Rata marginală de substituire (RMS) între bunurile x şi y reprezintă cantitatea din bunul x, care este necesară pentru a compensa pierderea de utilitate datorită diminuării cu o unitate a consumului din bunul y, astfel încât utilitatea totală să rămână aceeaşi. Dacă se presupune că bunurile sunt infinit divizibile, RMS este opusul valorii pantei, adică RMS = dy/dx. Valorile sale sunt deci pozitive. Se poate demonstra că ea reprezintă raportul invers a utilităţilor marginale a celor două bunuri; RMS = dy/dx = U'(x)/U'(y) = tg α. Astfel, fie U = U(x,y,). Ţinând seama de definiţiile utilităţii marginale, avem: dU = U'(x)dx dacă se presupune că numai x variază şi dU = U'(y)dy dacă se presupune că numai y variază. Dacă variază ambele bunuri, se poate scrie: dU = U'(x)dx + u'(y)dy. O curbă de indiferenţă se defineşte prin condiţia că dU = 0, adică utilitatea este constantă sau variaţia utilităţii este nulă. În aceste condiţii, dU = 0 = U'(x)dx + U'(y)dy → U'(x)/U'(y) = -dy/dx)). Deoarece curbele de indiferenţă sunt convexe, RMS a lui y cu x descreşte pe măsură ce x ia valori mai mari. Ipoteza descreşterii RMS şi cea a convexităţii curbelor de indiferenţă sunt echivalente. În justificarea acestei afirmaţii se poate invoca şi următoarea „experienţă" psihologică; pe măsură ce proviziile din bunul x cresc şi cele din y se reduc, consumatorul este mai puţin dispus să „cedeze" din bunul care devine mai „rar" în schimbul unui bun care devine mai abundent.

6. Între natura bunurilor care fac obiectul consumului şi forma curbelor de indiferenţă există o strânsă legătură. Substituibilitatea imperfectă (alegerea între ceai şi cafea), cercetată până în prezent şi reprezentată în fig. nr. 6.4.c, nu este decât unul din multiplele cazuri posibile. Mai putem avea: substituibilitate perfectă (între două mărci diferite de benzină cu aceeaşi cifră octanică), care are forma din fig. 6.4.d: complementaritate strictă sau perfectă (pneu şi roată, aparat de fotografiat şi film), care are forma din fig. 6.4.b; indiferenţă, în cazul în care unul din cele două bunuri nu este

dorit de consumator (ţigările pentru nefumător, carnea pentru un vegetarian) care are forma din fig. 6.4.a. Aceste forme au consecinţe diferite asupra cererii.

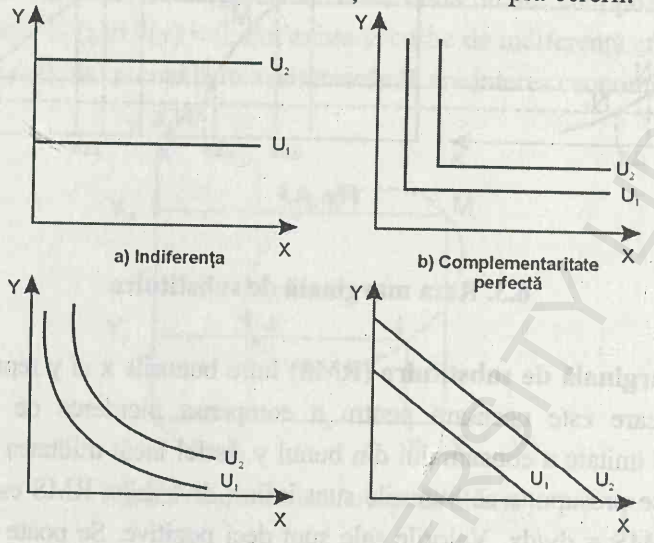


Fig. 6.4. Relaţia dintre curbele de indiferenţă şi bunuri

6.4. Echilibrul consumatorului

Un consumator raţional va căuta să obţină cel mai înalt nivel posibil de satisfacţii, de „utilitate", din resursele bugetare de care dispune la un moment dat şi pentru un nivel dat de preţuri, stabilite exogen. Atunci când nivelul său de utilitate va fi maxim, consumatorul se va găsi la „echilibru" sau la optim.

Să presupunem un consumator care achiziţionează două bunuri în cantităţile x şi y (necunoscute). Preţurile unitare ale fiecărui bun vor fi Px şi Py. Cheltuiala totală a consumatorului va fi:xPx + yPy. Dacă consumatorul dispune de un venit „V" pentru cheltuieli, atunci V = xPx + yPy, de unde rezultă că: y = (V/Py) – (Px/Py)x. Aceasta este ecuaţia dreptei bugetului sau a venitului şi apare grafic, sub forma dreptei BC. Fiecare punct al acestei drepte reprezintă o cheltuială identică, dar cu o repartiţie diferită între cele două bunuri fig. 6.5.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

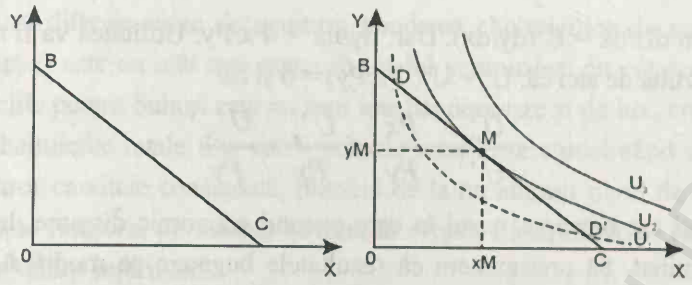


Fig. 6.5. Echilibrul consumatorului

Domeniul alegerilor posibile ale consumatorului este triunghiul OBC. Consumatorul poate alege orice combinare de cantități din cele două bunuri din acest domeniu. Consumatorul nu se va găsi însă la echilibru, decât numai în punctul de tangență a dreptei bugetului la una din curbele de indiferență. Deoarece prin ipoteză, curbele de indiferență sunt convexe și se poate trece continuu de la o curbă la alta, acest punct există în mod necesar și este unic. Putem presupune și existența unor curbe de indiferență concave sau liniare, dar în acest caz, consumatorul ar obține maximum de utilitate „în colț", pe una sau alta din axe, ceea ce ar presupune un consumator „maniac" care ar consuma excesiv un singur bun, ceea ce este exclus. Poziția punctului de echilibru „M", a unui consumator rațional, caracterizează în același timp: a) nivelul maxim de utilitate pe care consumatorul îl poate atinge; b) structura preferată de consum, adică coordonatele xM și yM. Acest punct poate fi determinat grafic și analitic.

Din punct de vedere grafic, punctele D' și D din figura nr. 6.5 nu sunt satisfăcătoare pentru consumator (deci nu se află în echilibru) deoarece deplasându-ne spre dreapta și spre stânga pe dreapta bugetului, vom găsi combinări care se vor situa pe o curbă de indiferență mai „înaltă", care asigură o satisfacție mai mare. Numai punctul M ,de tangență a dreptei bugetului la una din curbele de indiferență, reprezintă **situația optimală sau situația de echilibru a consumatorului**. El nu va dori o altă combinare posibilă deoarece în orice punct al curbei de indiferență RMS = -dy/dx = U'x/U'y, iar panta dreptei bugetului este dy/dx = -Px/Py, în punctul M, avem:

$$\frac{U'_x}{U'_y} = \frac{Px}{Py} \Rightarrow \frac{U'_x}{Px} = \frac{U'_y}{Py}$$

Deci la echilibru (optim), raportul utilităților marginale este egal cu raportul prețurilor, sau utilitățile marginale divizate la prețurile produselor respective sunt egale.

La această regulă de comportament al consumatorului se poate ajunge și prin metoda analitică. Am arătat că, consumatorul vrea să maximizeze funcția U = U(x,y) sub constrângerea venitului de care dispune V = xPx + yPy. De aici, rezultă că: y=V/px − xP/y/Py = f(x). Avem deci U(x,y) = U[x,y,(x)]. Dacă derivăm această funcție

compusă, avem dU/dx = U'(dy/dx). Dar: dy/dx = -Px/Py. Utilitatea va fi maximă când: dU/dx = 0. Rezultă de aici că: U' + U'(-Px/Py) = 0 şi că

$$\frac{U'_x}{U'_y} = \frac{Px}{Py} \Rightarrow \frac{U'_x}{Px} = \frac{U'_y}{Py}$$

Până aici am presupus cazul în care agentul economic dispune de un buget de venituri determinat. Să presupunem că rezultatele bugetare se modifică, iar preţurile bunurilor rămân fixe. Dacă venitul creşte, linia bugetului se deplasează spre dreapta, paralel cu linia iniţială, deoarece panta sa rămâne aceeaşi. Dacă venitul scade, deplasarea are loc spre stânga. Domeniul alegerii consumatorului se lărgeşte sau se restrânge. Pentru fiecare nou nivel de venit, se poate determina optimul (echilibrul) consumatorului. Fiecare nou punct de echilibru reprezintă cea mai bună alegere posibilă pentru un nivel de venit dat.

Dacă ne situăm în cazul unui venit crescând şi unim între ele noile puncte de echilibru (vezi fig. nr. 6.6), obţinem curba consumului în funcţie de venit. Ea exprimă modul în care se modifică nivelul şi structura bunurilor consumate, atunci când venitul creşte, în condiţiile unor preţuri constante.

Direcţia curbei consumului în funcţie de venit din fig. nr. 6.6 se întâlneşte cel mai frecvent, în practică. Ea arată că atunci când venitul creşte, cresc şi cantităţile consumate din cele două bunuri (x şi y), dar structura lor se modifică: consumul din y creşte mai repede decât cel din x ($\Delta y > \Delta x$). Pot, însă, să apară şi alte posibilităţi. Direcţia şi forma curbei consumului în funcţie de venit depind de forma curbelor de indiferenţă, de gusturile consumatorului şi de natura bunurilor.

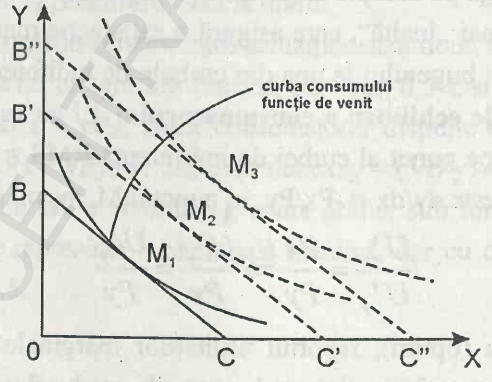


Fig. 6.6. Curba consumului în funcţie de venit

Legile consumului, formulate în 1857 de Engel, arată că: pe măsură ce veniturile cresc, partea cheltuielilor pentru bunuri alimentare este din ce în ce mai slabă; proporţiile cheltuielilor caracteristice locuinţei şi îmbrăcămintei rămân aproximativ

aceleaşi, pentru diferite sume de venituri; ponderea cheltuielilor de confort (cultură, igienă, distracţie) este cu atât mai mare, în totalul veniturilor, cu cât acestea sunt mai mari; cheltuielile pentru bunuri care nu sunt imediat necesare şi de lux, cresc mai repede decât cresc cheltuielile totale. Ele vor fi primele sacrificate atunci când veniturile scad. Bunurile a căror cantitate consumată, plecând de la un anumit nivel de venituri, are o tendinţă de a se micşora, pe măsură ce venitul creşte, fiind înlocuite cu altele, poartă denumirea de bunuri inferioare.

Să presupunem că venitul disponibil şi preferinţele agentului economic rămân constante, dar se modifică preţurile relative a bunurilor consumate. Să zicem că Py rămâne fix şi Px devine variabil. În aceste condiţii, dreapta bugetului va pivota în jurul punctului V/Py, care rămâne fix: spre dreapta dacă preţul Px scade şi spre stânga dacă creşte (vezi fig.nr.6.7:a,b,c).[5,139-140]

Să considerăm cazul în care nivelul preţului Px scade. Această scădere va avea ca rezultat trecerea consumatorului la un nivel de utilitate mai ridicat (vezi fig. nr. 6.7.b). Consecinţele scăderii lui Px asupra structurii consumului vor depinde de legile consumului [5,6].

Să pornim de la cazul cel mai frecvent, când cele două bunuri (x şi y) sunt substituibile. Scăderea lui Px va antrena trecerea de la curba de interferenţă U1 la U2 cu U2 > U1 (preferată), iar punctul de echilibru al consumatorului va trece din M la M1, care este punctul de tangenţă a noii drepte a bugetului la curba U2. Are loc o creştere a cantităţii consumate din bunul x şi o diminuare a cantităţii consumate din bunul y. În această modificare se poate distinge un efect de substituire pur şi un efect de venit; Px va antrena o creştere a cantităţii cumpărate.

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITAR

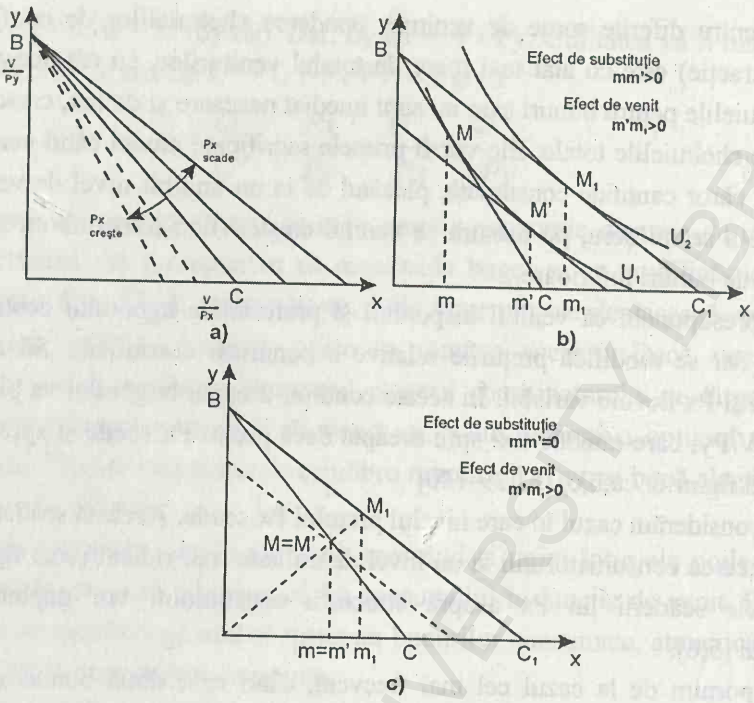


Fig. 6.7. Alegeri în funcţie de preţ

Scăderile lui Px determină creşterea puterii de concurenţă a bunului x în raport cu y. Bunul x devine mai avantajos. De aceea, scăderea lui Px va antrena o creştere a cantităţii cumpărate din bunul al cărui preţ a scăzut şi o micşorare a cantităţii cumpărate din y. Are loc o înlocuire parţială a bunului devenit mai scump în raport cu altul mai ieftin. Pentru a preciza această substituire, trasăm o dreaptă paralelă la BC1 (vezi fig. nr. 6.7.b), astfel încât să fie tangentă (în M') la curba de indiferenţă pe care se situează consumatorul la plecare. Prin construcţie, punctele M şi M' reprezintă puncte de optim la aceeaşi curbă de indiferenţă, arătând, deci, acelaşi nivel de utilitate, dar în condiţiile unui raport de preţuri diferit. Noua dreaptă a aceluiaşi buget disponibil reprezintă noul raport de preţuri dintre cele două produse. Trecerea de la M la M' reprezintă un efect de substituţie pură, de înlocuire a lui y cu x, ca urmare a scăderii lui Px, astfel încât să se menţină acelaşi nivel de utilitate.

Trecerea de la M' la Ml (vezi fig. nr. 6.7.c) reprezintă un efect de venit. Scăderea lui Px este sinonim pentru consumator, în condiţiile menţinerii aceluiaşi venit, cu creşterea puterii sale de cumpărare, adică a venitului său real. Punctele M' şi M sunt puncte de echilibru care corespund unei structuri de preţuri (Px/Py) identice. Datorită creşterii puterii sale de cumpărare, se creează impresia că agentul economic consumator ar fi devenit mai bogat, constrângerea sa bugetară deplasându-se spre dreapta.

B.C.U. "M. EMINESCU" IAŞI

Scăderea lui Px a dus la o creştere a consumului din bunul x cu segmentul mm'. Această creştere apare ca o sumă a două efecte: un efect de substituţie (mm') şi un efect de venit (m'm1). Efectul de venit conduce şi la o creştere oarecare a consumului din bunul y, compensând o parte din scăderea acestuia datorată efectului de substituţie.

În cazul în care cele două bunuri se află în raport de complementaritate strictă, scăderea preţului Px conduce la creşterea consumului din ambele bunuri, structura sa rămânând fixă. Efectul de substituire este nul, în timp ce efectul de venit este mai mare decât zero.

Dacă cele două bunuri sunt substituibile şi dacă bunul al cărui preţ scade este un bun inferior şi cu pondere importantă în bugetul de cheltuieli al familiei, scăderea preţului său va conduce la o creştere importantă a puterii de cumpărare. Ca urmare, cantitatea consumată din bunul inferior, al cărui preţ scade, se va diminua şi va creşte cantitatea consumată din bunul superior. Efectul de venit va fi, deci, mai mic decât zero şi de sens invers efectului de substituţie, care va fi mai mare decât zero, contracarând şi depăşind ca intensitate, efectul de substituire.

Acest fenomen poartă denumirea de „paradoxul lui Giffen" sau „efect Giffen".

Se pot întâlni şi cazuri cu un efect de venit negativ, dar de o asemenea amploare încât nu poate contracara efectul de substituire pozitiv. Acest lucru se întâmplă atunci când are loc o scădere a preţului (Px) la un bun inferior, dar care era consumat iniţial într-o cantitate mai puţin importantă. Scăderea preţului pentru o mică cantitate cumpărată nu determină decât o economie modestă şi o slabă creştere a puterii de cumpărare.

În concluzie, orice scădere (sau creştere) a unuia din preţuri are două efecte: un efect de substituire, care este întotdeauna de acelaşi sens (el putând fi totuşi şi nul atunci când bunurile sunt şi complementare) şi un efect de venit, care are un sens variabil şi a cărui amploare poate fi în aşa fel, încât să conducă la diminuarea cantităţii consumate din bunul al cărui preţ a scăzut.

Creşterea preţului poate fi analizată în mod similar.

Abordarea tradiţională a comportamentului consumatorului – în sensul că alegerea „coşului" de bunuri este determinată de mărimea veniturilor acestuia şi de preţurile bunurilor, nu satisface pe deplin cercetarea actuală. S-a constatat şi se constată, în continuare, că numeroase alte cauze, resorturi interioare individului, necuantificate, dau naştere gusturilor, preferinţelor, atitudinilor faţă de mărfuri, iar acestea declanşează deciziile de cumpărare sau de necumpărare. În acelaşi timp, se apreciază că indivizii achiziţionează mai degrabă efectul consumării unui bun, imaginea pe care şi-o construiesc, decât bunul în sine. *Marfa nu trebuie confundată cu nevoia pe care o*

satisface. De exemplu: omul are nevoie de a se deplasa – nu de automobil, în sine, are nevoie de a se informa, nu de ziare şi reviste, are nevoie de a se hrăni, nu de un produs alimentar, în sine. Aceeaşi nevoie poate fi satisfăcută printr-o gamă largă de bunuri aflate, astfel, în concurenţă. De aceea, funcţia de utilitate nu va mai avea ca punct de plecare bunurile, ci nevoile. [4,78]

U = u (alimentaţie, deplasare, informare, delectare, reputaţie)

Notăm satisfacţiile aşteptate sau obţinute cu Si, U = u(Si) i = 1,2...n

Bunurile apar în funcţia de producţie a fiecăreia dintre satisfacţii.

S = S(x,y,z), unde x,y,z... = bunuri.

În acest mod, ca mărime, nevoile pot rămâne aceleaşi, dar ca mod de satisfacţie se diversifică posibilităţile în funcţie de condiţiile producţiei.

Alte elemente ce se impun într-o analiză mai realistă a comportamentului consumatorului sunt: aprecierea costului de oportunitate, al timpului ca o resursă restrictivă şi calitatea capitalului uman care va diferenţia capacitatea de asimilare a unui tip de satisfacţie de către indivizi diferiţi prin educaţie, cultură etc.

Bibliografie:

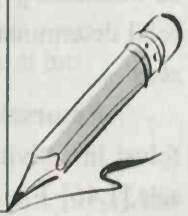
1. Ciucur, D. şi colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
2. Dobrotă ,N. (coordonator), *Economie politică*, ASE, Bucureşti, 1993
3. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al. (coordonatori), *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, 2003
4. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
5. Medrihan, G, Medrihan, E., *Economie politică*, Editura I.P. Iaşi, 1991
6. Ştirbu, Elena, *Economie politică*, vol.1, Editura Fundaţiei „Gh. Zane", Iaşi, 1999

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

7. FACTORII DE PRODUCȚIE

Structura:

7.1. Producție; resurse; rezerve; factori de producție
  7.1.1. Munca – factor determinant de producție
  7.1.2. Natura, factor originar de producție
  7.1.3. Capitalul – factor derivat de producție
7.2. Progresul calitativ al factorilor de producție
7.3. Combinarea și substituirea factorilor de producție. Rata marginală de substituire a factorilor



7.1. Producție; resurse; rezerve; factori de producție

Așa cum s-a mai arătat, activitatea umană de utilizare rațională a resurselor limitate și cu întrebuințări alternative, în scopul asigurării unei cât mai bune satisfaceri a nevoilor variate și nelimitate poartă denumirea de activitate economică. Ea stă la baza existenței și progresului societății din cel puțin următoarele două considerente: imposibilitatea satisfacerii integrale a nevoilor pe seama bunurilor găsite de-a gata în natură: asigură suportul și impulsul celorlalte activități umane. Ca urmare, componenta fundamentală a activității economice o constituie producția.

Noțiunea de producție a evoluat în timp, cunoscând un proces de lărgire a sferei sale de cuprindere. Astfel, mercantiliștii (sfârșitul secolului al XV-lea, până la mijlocul secolului al XVIII-lea) reduceau producția la activitățile care produceau metale prețioase și care favorizau exportul de mărfuri pe piețe străine. Fiziocrații (între mijlocul secolului al XVIII-lea și sfârșitul secolului al XIX-lea) reduceau producția la agricultură, singura care producea, în concepția lor, un venit net. Eroarea a fost înlăturată de școala liberală

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

clasică, de la sfârşitul secolului al XIX-lea (A. Smith, D. Ricardo etc.), după care producţia semnifică şi activitatea manufacturieră, iar după unele ezitări şi cea de transport şi comercială. În acest fel, sfera activităţilor productive s-a lărgit treptat.

Noţiunea modernă de producţie cuprinde totalitatea activităţilor de transformare prin muncă, cu ajutorul mijloacelor de muncă şi a produselor naturale a bunurilor existente, în alte bunuri, capabile să satisfacă anumite nevoi. A produce înseamnă a crea utilităţi noi, fie sub formă de produse, fie sub formă de servicii. În concluzie, producţia semnifică crearea de noi utilităţi, prin muncă, cu ajutorul elementelor şi forţelor din mediul natural şi a instrumentelor pe care oamenii le fabrică în acest scop.

Producţia nu este un scop în sine. Ea deserveşte adevăratul scop al activităţii economice care este consumul. **Consumul** apare, astfel, atât ca element de declanşare şi stimulare a producţiei, cât şi ca element de reglare a acesteia. Legătura dintre producţie, ca moment iniţial şi consum, ca moment final, este realizată prin repartiţie şi circulaţie sau schimb. Aceste activităţi economice sunt interdependente, formând un sistem unitar, ce constituie *procesul social al reproducţiei*. Reiese clar ideea că producţiei îi revine rolul determinant în raport cu celelalte activităţi economice, care fără obiect, n-ar avea sens.

Resursele economice reprezintă ansamblul elementelor pe care omul le poate folosi în activitatea sa pentru a obţine bunuri şi servicii necesare satisfacerii nevoilor sale.[1,46] Ele constituie premisa activităţilor de producţie, potenţialul economic, de cantitatea şi calitatea lor depinzând volumul şi structura ofertei de bunuri economice. În acelaşi timp, prezintă importanţă şi *accesibilitatea* la resurse a agenţilor economici, precum şi *eficienţa* cu care diferite categorii de resurse sunt combinate şi valorificate în activităţile economice.

Rezervele de resurse sunt partea neatinsă în procesele productive ori în consum, fie datorită nivelului ineficient încă, sub aspectul tehnic sau economic, al posibilităţilor de exploatare şi folosire, fie ca urmare a politicilor statelor şi guvernelor de a conserva anumite resurse, pentru alte etape economice sau pentru generaţiile viitoare.

Problemele legate de resurse au început să preocupe serios pe mulţi teoreticieni şi analişti ai proceselor dezvoltării şi creşterii economice, în ultimii 30-40 de ani. În mod sistematic, s-au întocmit inventare şi rapoarte ce privesc disponibilităţile de diferite tipuri de resurse, în principal, de materii prime şi energetice, pe glob şi pe ţări, ca şi pericolele de restricţionare printr-o folosire nerațională. Asemenea lucrări s-au publicat ca Rapoarte ale Clubului de la Roma sau Starea Lumii – sub coordonarea prof. Lester Brown şi Brian Hafweil. [6] S-a semnalat posibilitatea epuizării unor resurse naturale (inclusiv, de soluri fertile şi de apă) şi s-au elaborat studii în care resursele sunt tratate ca

o componentă integrată şi integratoare a unui sistem economic, alături de populaţie, investiţii, tehnologii, calitatea vieţii, poluare. Astăzi, este unanim recunoscut rolul resurselor de factor restrictiv în elaborarea strategiilor de dezvoltare durabilă şi se accentuează grija pentru evitarea oricăror forme de risipă, pentru atragerea şi folosirea lor în producţie pe principii de raţionalitate economică (maximum de rezultate cu minimum de eforturi).

Din considerente ca cele de mai sus, s-au realizat şi grupări ale resurselor. În primul rând, după sursa de proveniență, resursele sunt de două feluri:

a) *resurse primare* – naturale şi umane, constituite din potenţialul natural şi potenţialul demografic de care dispune societatea în fiecare etapă a evoluţiei sale. Mediul natural-geografic oferă principalele surse necesare existenţei omului şi progresului societăţii. La acestea, se adaugă resursele umane, care au capacitatea de a pune în valoare resursele naturale.[5,9]

b) *resurse derivate, create de oameni* – echipamente, utilaje, informaţii, tehnologii, bani; acestea au calitatea de a ridica eficienţa utilizării tuturor resurselor atrase şi folosite de oameni.

În al doilea rând, după materialitatea lor, resursele pot fi clasificate şi în:

a) materiale – naturale şi de capital tehnic;

b) umane (populaţia şi forţa de muncă);

c) băneşti;

d) informaţionale;

e) spirituale, capacitatea de creaţie şi de inovare ş.a. [5,10]

După durata folosirii/epuizării lor se pot clasifica:

- resurse neregenerabile sau epuizabile – zăcăminte de tot felul, munca;
- resurse regenerabile – pământul, apa, vegetaţia etc.

De asemenea, resursele naturale, în funcţie de *posibilităţile de recuperare sau reutilizare* a lor, se pot grupa în:

- recuperabile şi reutilizabile;
- parţial recuperabile şi reutilizabile;
- nerecuperabile. Desigur, se pot utiliza şi alte criterii de clasificare a resurselor.

Ele urmăresc surprinderea particularităţilor resurselor în vederea mai bunei cunoaşteri şi folosirii lor raţionale.

De la perioadă la perioadă, resursele utilizate de oameni au sporit cantitativ şi s-au diversificat. Această evoluţie nu trebuie privită în sine, ci în corelaţie cu evoluţia nevoilor la a căror satisfacere contribuie resursele şi cu progresul ştiinţei, tehnicii şi tehnologiei.

Între nevoi şi resurse trebuie să existe o asemenea corelaţie care să permită desfăşurarea normală a vieţii în fiecare etapă istorică dată.

Inegalitatea dintre nevoi şi resurse pune în evidenţă faptul că, *în raport cu creşterea şi diversificarea nevoilor umane, resursele au fost, sunt şi vor fi limitate.* Evoluţia societăţii omeneşti pune în evidenţă tendinţa de creştere mai rapidă, ca volum şi varietate, a nevoilor faţă de resurse. Cu alte cuvinte, *caracteristica esenţială a resurselor este raritatea,* în sensul că ele nu sunt disponibile decât în anumite limite cantitative, în timp ce nevoile umane tind a fi nelimitate.

Raritatea variază toate categoriile de resurse, manifestându-se ca o lege naturală a economiei. Ea este determinată de o serie de cauze, cum ar fi:

- imposibilitatea atragerii în întregime, din motive tehnice şi economice, în activitatea umană, a tuturor resurselor necesare la un moment dat;
- existenţa unor limite, în fiecare etapă istorică, privind cunoaşterea resurselor existente;
- caracterul epuizabil, neproductibil, al unor resurse.

Caracterul limitat al resurselor pune în evidenţă existenţa restricţiilor în cadrul activităţii economice şi, de aici, marea problemă pentru societatea umană: încercarea egalizării dintre nevoi şi resurse. Această tendinţă de egalizare este reflectată de corelaţia *dintre producţie şi consum* sau, mai bine zis, de modul cum aceasta se structurează.

Indiferent de tipurile lor, toate resursele prezintă importanţă atât sub aspect static (ca stocuri), dar mai ales sub aspectul dinamicii lor, privite ca fluxuri.

Pentru o ţară, resursele – stoc constituie avuţia ei naţională şi caracterizează starea economică şi potenţialul ei de dezvoltare. Resursele – fluxurile caracterizează mişcarea stocurilor, prin anumite input-uri şi output-uri în intervale de timp limitate. *Eficienţa producţiei apare, astfel, ca sold între ieşiri şi intrări.*

Factorii de producţie sunt partea din resurse, atrasă şi folosită într-un fel sau altul la producerea de bunuri economice. [5,11]

Din definirea producţiei rezultă că trei factori esenţiali trebuie asociaţi pentru a o înfăptui: munca, natura şi bunurile instrumentale fabricate de oameni (capitalul), împreună cu ştiinţa şi tehnologia încorporate în fiecare din ei, corespunzător perioadei istorice de dezvoltare a societăţii. Consumul acestor trei categorii de factori este necesar oricărei activităţi economice. Munca şi natura sunt factorii primari, fundamentali sau originari. Munca este furnizată de oameni, care asigură, în acelaşi timp şi motivaţia (nevoile) producţiei, iar natura oferă elementele care se transformă. Oamenii şi natura există la începutul oricărui proces de producţie, iar factorul instrumental se formează în

timp, prin acțiunea conștientă a oamenilor asupra resurselor furnizate de natură. De aceea, capitalul, se mai numește și factor derivat.

Producția se desfășoară întotdeauna într-un anumit *mediu fizic și social-economic*. Primul este format din totalitatea elementelor naturale și a celor amenajate (mediu amenajat) a cărui pondere este în creștere. Al doilea, format din ansamblul elementelor de ordin economic, instituțional, politic, juridic, cultural și moral, dă naștere anumitor reguli de comportament („reguli ale jocului") pe care oamenii le-au adoptat fie sub formă de obiceiuri, fie sub formă de principii explicit enunțate. Cele mai importante sunt principiile de organizare generală a activității economice și de organizare a unităților de producție. Celula fundamentală a producției este întreprinderea. Ea are misiunea de a combina factorii de producție în scopul obținerii bunurilor necesare satisfacerii nevoilor umane.

Pe măsura dezvoltării tehnicii și tehnologiei, factorii de producție se diversifică și se multiplică, evoluând cantitativ și calitativ de la o etapă istorică la alta. Astfel, alături de factorii tradiționali (cei prezentați mai sus), specialiștii identifică, în prezent, o serie de noi factori de producție, cum ar fi: întreprinderea, întreprinzătorul, informația, tehnologiile, știința, denumite **neofactori.**

7.1.1. Munca – factor determinant de producție

Populația unei țări reprezintă resursa ei de muncă. Între factorii demografici și factorii economici există o strânsă interdependență, denumită demoeconomică. Prin factori demografici înțelegem: natalitatea; mortalitatea; sporul natural care este egal cu natalitatea minus mortalitatea plus-minus soldul migratoriu, ce reprezintă diferența dintre imigrări (intrări) și emigrări (ieșiri); speranța medie de viață; numărul și structura populației etc. Factorii economici cuprind: capitalul; volumul investițiilor; venitul național total și pe locuitor; structura pe ramuri a economiei etc. Pe de o parte, evoluția factorilor demografici au un rol hotărâtor asupra nivelului și ritmului dezvoltării economice; pe de altă parte, factorii economici condiționează direct sau indirect evoluția variabilelor demografice, cu excepția structurii pe sexe, celelalte variabile demografice au o dublă determinare: natural-biologică și economico-socială.

Corelația dintre nivelul dezvoltării economice și mutațiile din structurile demografice nu este unitară nici în timp, nici în spațiu – pe zone geografice și țări. Astfel, analiza legăturilor dintre dezvoltarea economică și ritmul de creștere a populației pune în evidență că până la începutul secolului al XX-lea, creșterea producției totale și pe locuitor a fost însoțită de creșterea populației. Creșterea a fost mult mai rapidă atunci și acolo unde procesul dezvoltării economice a fost mai intens. După cel de-al II-lea

război mondial, până în 1950, între cele două procese nu a existat nici un fel de corelație. După 1950, datele statistice pun în evidență corelații negative, în sensul că în țările dezvoltate, ritmul de creștere a populației a început să scadă și să fie inferior celui de creștere economică (datorită creșterii economice a timpului, tot mai mare prin creșterea salariilor), iar în țările slab dezvoltate s-au manifestat „explozii demografice". Acestea se datorează, în special, reducerii mortalității generale și infantile.

Evoluția populației a ridicat problema unui *optim al populației*. Atât insuficiența populației, cât și excesul acesteia nu sunt de dorit. Dar noțiunea de optim este relativă. Ea depinde de condițiile de mediu economic-demografic-social și de cunoștințele și măsurile de control al creșterii populației – planing familial – aplicabile la un moment dat. În plus, criteriile de optimizare sunt multiple și controversate: bunăstarea populației, venitul național pe locuitor, gradul de ocupare etc.

Tendința spre realizarea unei populații optime a impus elaborarea și aplicarea unor politici demografice adecvate.

Prin **politică demografică** se înțelege ansamblul de măsuri economice, administrative, juridice, culturale și sociale prin care se influențează variabilele demografice în conformitate cu obiectivele urmărite. Aceste categorii de măsuri trebuie aplicate concomitent. Există o mare diversitate de politici demografice ce pot fi grupate în două tipuri fundamentale: a) populaționiste, aplicate, în general, în țările industrializate, care au cunoscut crize demografice grave și tendințe puternice de îmbătrânire a populației. Aceste țări aplică măsuri de stimulare a natalității, de reducere a mortalității, controlul emigrărilor etc.; b) Antipopulaționiste (neonalthusianiste) care, fie că urmăresc să combată și să prevină explozia demografică, prin limitarea nașterilor, (țările slab-dezvoltate, India, China, China, Japonia etc.), fie că lasă la latitudinea cuplurilor toate posibilitățile de a determina, ele însele, numărul de copii și durata dintre nașteri (țările anglo-saxone, Suedia etc.).

Pe fondul unei tendințe generale de îmbătrânire a populației, atât în țările dezvoltate, cât și în cele slab dezvoltate, ponderea populației tinere (0-14 ani) este mult mai ridicată în ultima grupă de țări față de prima (40-50% față de 15-20% din totalul populației). Aceasta obligă țările sărace să facă investiții demografice tot mai costisitoare.

Investiția demografică reprezintă totalitatea cheltuielilor avansate de societate și familii pentru creșterea, întreținerea și educarea populației în perioada de la naștere până la integrarea în grupele demoeconomice (0-15 ani), în așa fel, încât nivelul de trai al populației să nu scadă. Unele calcule arată că investiția demografică se ridică, în unele țări, până la 10-15% din venitul național. În țările dezvoltate ponderea populației în

vârstă de muncă este mai ridicată decât în țările mai slab dezvoltate. Aceasta le conferă o serie de avantaje economice și sociale.

Pe plan global, dezvoltarea economică a fost însoțită de creșterea continuă a efectivelor populației ocupate. Creșterea a fost mai rapidă în țările în curs de dezvoltare.

O altă tendință globală este cea de reducere a indicelui de ocupare, calculat ca raport între populația activă și cea totală, în special, prin întinerirea demografică în țările slab dezvoltate și îmbătrânirea populației în cele industrializate, cât și prin prelungirea duratei de instruire.

Scăderea ponderii populației ocupate în sectorul primar (agricultură + industrie extractivă) și creșterea sa în cadrul sectorului secundar (industrii) și apoi în cel terțiar (servicii), reprezintă o altă mutație importantă în structura populației totale.

În ultimele decenii, populația ocupată scade și în industrie, crescând rapid în servicii. Tendința este mai puternică în țările dezvoltate.

În strânsă legătură cu dezvoltarea economică se află și mobilitatea teritorială și socio-profesională a populației, atât internă, cât și externă. Mobilitatea teritorială internă (navetism, mișcări temporare sau flotante și mișcări definitive sau schimbarea domiciliului) are ca direcție principală din rural spre urban. Mobilitatea teritorială externă (temporară și definitivă) mai ales de forța de muncă și „materie cenușie", are ca direcție principală dinspre țările slab dezvoltate spre țările industrializate. Aceste mișcări implică, atât pentru punctele de plecare, cât și pentru cele de sosire, atât pentru indivizi, cât și pentru societate, anumite costuri economice și sociale și numeroase efecte negative și pozitive. Costurile migrațiilor trebuie să conducă la ideea reducerii lor, prin măsuri economice, socio-profesionale și administrative. Mobilitatea socio-profesională a populației, sub impulsul dezvoltării economice, se caracterizează prin deplasarea spre activități neagricole, mai ales servicii și profesii moderne, legate de promovarea progresului tehnico-științific contemporan.

Capacitatea (forța de muncă) reprezintă totalitatea însușirilor fizice, intelectuale și operaționale (deprinderi) ale omului, care-i permite să îndeplinească o muncă socială utilă. Resursele de muncă cuprind: a) populația în vârstă și aptă de muncă (16-65 ani pentru bărbați și 16-60 de ani la femei; b) populația sub și peste vârsta de muncă care lucrează efectiv (vezi fig. nr.7.1). Totalitatea persoanelor care lucrează în resursele economiei naționale, primesc salariu pentru munca depusă sau dispun de produsul muncii proprii, formează **populația ocupată**. Acest indicator se determină în fiecare an sub formă de medie sau la anumite înregistrări speciale (recensăminte). Persoanele ocupate temporar se includ proporțional cu timpul lucrat. Prin aceasta (indicatorul) se deosebește de **populația activă** care este un indicator folosit numai la recensăminte și,

în general, are în vedere persoanele care au venituri proprii provenite din muncă, neținând seama de durata timpului de muncă. El apare ca o reflectare a populației ocupate la un moment dat şi nu ca o medie a timpului lucrat.

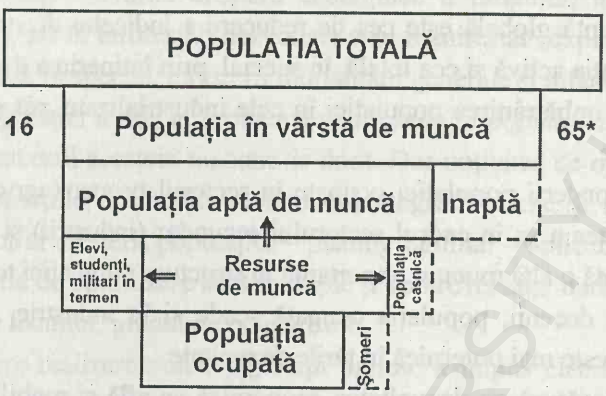


Fig. 7.1. Structura populației

*) Notă: Vârsta de pensionare este reglementată în țara noastră în prezent prin Legea nr. 19/2000, care prevede creşterea vârstei de pensionare până la 60 ani pentru femei şi 65 ani pentru bărbați, eşalonat până în anul 2014.

Populația ocupată raportată la populația totală reprezintă *indicele de dependență economică a populației* (Id=P0/Ptx100). Acesta oscilează, în țara noastră, în jur de 45-46%. Populația ocupată raportată la resursele de muncă disponibile reprezintă indicele de activitate a populației (Ia=P0/Rmd).

El trebuie să fie cât mai mare. Atunci când este egal cu 1, indică utilizarea deplină a tuturor resurselor de muncă. Acest lucru este foarte greu de realizat.

Forța de muncă este o noțiune dinamică. Ea evoluează pe măsura dezvoltării societății; capătă importanță tot mai mare pregătirea şi experiența teoretică şi practică.

Forța de muncă nu se identifică cu munca. Cea din urmă reprezintă un proces de cheltuire a forței de muncă. **Munca** poate fi definită ca activitatea umană de transformare a elementelor din natură, conform cu nevoile sociale. Ea presupune efort fizic şi efort intelectual pentru creşterea de utilități.

Munca are un rol activ şi dinamic în procesul de producție. Prin muncă se asigură combinarea celorlalți factori de producție, se pun în funcțiune, se creează şi se perfecționează factorul instrumental şi tehnologiile, se organizează, se programează şi se conduce producția. Progresul tehnic (automatizarea şi robotizarea) nu reduce acest rol al muncii ce-i modifică funcțiile şi cerințele față de ea. Scade rolul său de forță motrică şi

creşte rolul de programare, reglare, supraveghere, întreţinere etc. Toate acestea impun necesitatea creşterii ponderii muncii tot mai calificate şi de creaţie.

Din punctul de vedere al utilităţii sale se pot distinge mai multe forme de muncă: simplă, adică „marginală", necalificată şi complexă sau calificată, care este un multiplu de muncă simplă: de conducere şi de execuţie; de inovaţie şi de aplicare; intelectuală şi fizică; individuală şi colectivă etc. *Munca de creaţie ştiinţifică şi tehnică constituie baza şi motorul progresului economic.* Alături de natură, munca reprezintă sursa, izvorul utilităţilor care, la rândul lor, constituie mijlocul indispensabil de satisfacere a nevoilor. Natura pune la dispoziţia omului materiile prime. Munca este aceea care le adaptează, le transformă în unităţi sociale şi, ca urmare, în valori de schimb.

Munca privită ca factor de producţie este definită de următoarele caracteristici:

a) este un act uman, având ca scop individual asigurarea existenţei sale şi a familiei sale, iar ca scop social, satisfacerea nevoilor de consum ale populaţiei şi producţiei;

b) ea presupune consum de energie fizică şi nervoasă, ceea ce conduce la oboseală. Aceasta conferă curbei randamentului muncii o formă particulară, incluzând:

1. primă fază, de încălzire, când caracterul jenant neconfortabil al muncii este ridicat sau chiar poate creşte, iar randamentul creşte progresiv;
2. urmează o fază în care munca devine mai agreabilă, apare satisfacţia muncii, iar randamentul este maxim şi relativ constant;
3. ultima fază este de oboseală, monotonie, în care sentimentul de constrângere reapare şi se intensifică, iar randamentul descreşte mai rapid decât creşte, în prima fază (vezi figura 7.2).

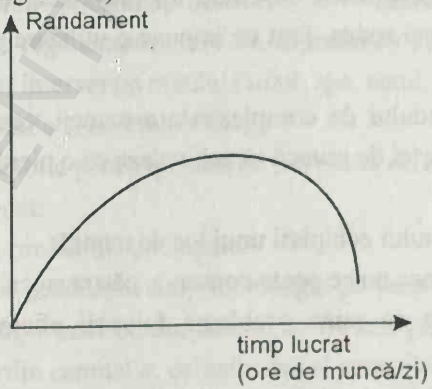


Fig. 7.2. Curba săptămânii (zilei) de lucru

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Utilizarea cât mai deplină a resurselor de muncă impune ocuparea şi utilizarea eficientă a forţei de muncă.

Ocuparea forţei de muncă se referă la încadrarea într-o activitate utilă a tuturor resurselor de muncă disponibile. Gradul de ocupare se apreciază prin raportarea populaţiei ocupate la resursele de muncă existente (după cum s-a mai arătat). Ocuparea poate fi exprimată şi în mod absolut, prin numărul celor care lucrează în diferite activităţi. În orice societate există preocuparea pentru ocuparea cât mai deplină a resurselor de muncă disponibile pentru a asigura populaţiei venituri cât mai mari şi pentru a evita irosirea acestui important factor de producţie. Cu toate acestea, în condiţiile economiei contemporane, gradul de ocupare este subunitar, apărând fenomenul de şomaj. Aceasta reflectă o stare de pe piaţa muncii, caracterizată printr-un dezechilibru dintre cererea şi oferta de forţă de muncă.

Din toate acestea, rezultă necesitatea ocupării cât mai depline a forţei de muncă. De aceea, guvernele se preocupă de elaborarea unor măsuri de diminuare a şomajului: creşterea investiţiilor pentru crearea de noi locuri de muncă, recalificarea celor ce caută de lucru, reducerea timpului de muncă şi reglementarea ritmului de eliberare a populaţiei ocupate etc. Aspectele ce privesc şomajul vor fi abordate într-unul din capitolele din prezenta lucrare.

Utilizarea eficientă a forţei de muncă se caracterizează în esenţă, prin creşterea productivităţii muncii la nivelul întreprinderilor şi creşterea venitului naţional pe locuitor, la nivelul economiei naţionale.

Utilizarea eficientă este impusă de următorii factori:

1. necesitatea asigurării unui ritm înalt de creştere a venitului naţional;
2. investiţia demografică devenind tot mai mare, trebuie recuperată într-un termen cât mai redus, fapt ce impune o utilizare mai raţională a factorului uman;
3. creşterea gradului de complexitate a muncii, ceea ce face ca nefolosirea eficientă a forţei de muncă să echivaleze cu o pierdere tot mai mare de venit naţional;
4. creşterea costului echipării unui loc de muncă;
5. faptul că munca nu se poate conserva, păstra stoca.

În orice economie se pune problema folosirii eficiente a factorului/resursei muncă.

Iar condiţiile care asigură eficienţa utilizării forţei de muncă sunt:

1. asigurarea concordanţei între calificare şi meseria exercitată;

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

2. asigurarea corelației dintre nivelul calificării și cel de complexitate a muncii prestate;
3. mobilitatea forței prin programe de calificare și recalificare permanentă;
4. folosirea integrală a capacității de muncă pe toată durata timpului de lucru;
5. folosirea la limite superioare a fondului de timp de muncă a populației ocupate, prin eliminarea întreruperilor etc.;
6. asigurarea unei stabilități optime a forței de muncă etc.

Aceste probleme puse de muncă în fața științei economice fac și obiectul unor discipline economie specializate: organizare, economia muncii, ergonomie, psihosociologia muncii, demografie economică, management etc.

7.1.2. Natura, factor originar de producție

Factorii naturali au un rol central în activitatea economică. Ei asigură atât substanța, cât și condițiile materiale ale producției, cadrul, cât și cea mai mare parte din energia necesare dezvoltării ei.

Aceste elemente sunt adaptate la nevoile umane prin muncă. Factorii naturali cuprind resursele primare din natură, utilizate sau utilizabile la producerea de bunuri sau servicii: pământul, fondul forestier, aerul, apa, resursele minerale și energetice, clima, relieful etc. Aceste resurse pot fi clasificate după mai multe criterii. Dintre ele, prezintă interes practic mai mare următoarele structuri:

1) resursele de mijloace de subzistență și resursele de mijloace de producție;
2) abundente și deficitare;
3) resurse neregenerabile, adică acelea care nu au capacitatea de a se reînnoi sau se refac în ritmuri și cantități nesemnificative (minereuri de orice fel, petrol etc.) și resurse regenerabile, care au capacitatea de a se reface, fie în mod natural, fie prin intervenția omului (solul, apa, aerul, vegetația, fauna etc.);
4) resurse refolosibile și nerefolosibile;
5) resurse exploatabile și neexploatabile din punct de vedere tehnic și economic la un moment dat;
6) resurse sigure, probabile, potențiale.

Datorită dezvoltării producției timp îndelungat pe baza unor consumuri ridicate, ca urmare a unor tehnologii mari consumatoare de materii prime și energie, au apărut numeroase restricții de ordin cantitativ, calitativ sau al prețurilor de procurare a acestora. *Epoca materiei prime și mai ales a energiei ieftine s-a încheiat.* Acest fenomen, alături de alte procese caracteristice epocii contemporane, cum ar fi: explozia demografică, subdezvoltarea, deteriorarea calității mediului înconjurător etc., necesită, pe de o parte,

adoptarea unor structuri de producţie care să asigure exploatarea integrală şi eficientă a resurselor disponibile, iar pe de altă parte, promovarea unor noi forme de progres tehnic bazate pe consumuri unitare reduse, care permit reciclarea unor materiale şi nu au efecte poluante.

Prin activitatea sa economică, omul acţionează asupra factorului natural contribuind la:

a) modificarea mediului natural (irigaţii, poluare);

b) întreţinerea şi ameliorarea mediului natural, care altfel s-ar epuiza şi n-ar putea să-şi îndeplinească rolul (îngrăşăminte, combaterea eroziunii solului, împăduriri);

c) perfecţionarea procedeelor tehnice, prin care creşte continuu gradul de valorificare;

d) compensarea epuizării unor resurse, prin crearea resurselor sintetice. Aceste acţiuni au atât caracter pozitiv, dar şi caracter negativ (poluarea) ceea ce atrage *imperativul protecţiei* mediului natural prin măsuri economice şi juridice complexe.

Aspectele privind protejarea şi ameliorarea mediului natural fac obiectul a numeroase acte normative ale Uniunii Europene, chiar din structurile Tratatului de Constituire, considerându-se că protecţia mediului trebuie integrată în definirea şi implementarea tuturor politicilor şi programelor Comunităţii.

Al Şaselea Program de Acţiune privind mediul, denumit „Mediu 2010 – Viitorul nostru, Opţiunea Noastră", adoptat în 2002 de către Comunitatea Europeană stabileşte priorităţile U.E. în intervalul prescris în patru domenii mari:

- schimbările climatice;
- natură şi biodiversitate;
- mediu şi sănătate;
- managementul resurselor naturale şi al deşeurilor.

Principiile U.E. în domeniul mediului sunt:

- principiul răspunderii pentru poluarea mediului (P.P.P. = principiul poluatorul plăteşte);
- principiul precauţiei.

Instrumentele de realizare a politicii de protecţie a mediului sunt grupate în: financiare (programul LIFE) şi tehnice – (EMAS = sistemul de management şi audit al mediului); etichete ecologice, evaluarea efectelor proiectelor publice şi private asupra mediului [7,9-47].

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

7.1.3. Capitalul – factor derivat de producție

Ca factor de producție, capitalul este un participant la producerea de valoare și profit.

În accepțiunea curentă, noțiunea de capital capătă sensuri foarte diferite. Astfel, pentru muncitor, el se confundă cu averea patronului său – este aspectul financiar. Pentru inginer, capitalul se confundă cu echipamentul tehnic – este aspectul fizic. Pentru patron, capitalul semnifică investiție, amortizare, reconstituirea stocurilor – este aspectul economic (Jean-Marie Albertini). De aici, decurge necesitatea unor delimitări conceptuale.

Capitalul este privit, prin conținutul său material, ca ansamblu de bunuri, durabile sau nu, pe care omul le-a creat și le folosește pentru a produce alte bunuri (și nu pentru satisfacerea imediată a nevoilor sale) destinate vânzării cu profit. Acest ansamblu se compune din: 1) bunuri de echipament durabile: unelte, mașini, utilaje, clădiri și alte aparate ce servesc cultivării, fabricării și transportului; 2) bunurile și forțele naturale stăpânite de om, cum ar fi: pământul, animalele de tracțiune și de producție, căderile de apă echipate etc.; 3) bunurile de consum intermediar: materii prime, materiale, semifabricate, energie, apă etc. Aceste bunuri, care formează factorul instrumentar al producției poartă denumirea de **capital fizic sau real**. El cuprinde deci, **capitalul tehnic** (mijloacele tehnice și de producție) și **capitalul natural** (bunurile și forțele naturii) și, reprezintă, de fapt, avere, bogăția tangibilă – avere pentru că se constituie din bunuri durabile și tangibilă pentru că sunt bunuri fizice, pe care le putem atinge. Capitalul real este apreciat „în natură", chiar dacă ulterior el este evaluat în bani, la prețul probabil de vânzare constituind capitalul valoric. Prin el însuși, capitalul fizic nu produce utilități. El doar permite sporirea productivității muncii omului: munca devine mai ușoară, capacitatea de transformare sau de utilizare a elementelor naturale devine mai mare, se îmbunătățește nivelul tehnic și calitativ al produselor muncii etc.

Capitalul nu este numai un instrument tehnic de producție. El este și o sursă de venituri pentru proprietarul său. Venitul reprezintă ansamblul tuturor serviciilor succesive obținute de proprietar cu ajutorul capitalului în decursul unei perioade determinate. El poate fi în natură sau în bani. Capitalul evocă deci un „stoc", în timp ce venitul evocă un „flux" (I. Fisher). Totalitatea bunurilor, inclusiv a valorilor negociabile, care aduc sau sunt susceptibile să aducă un venit periodic proprietarului lor, fără a depune în schimb o muncă actuală, poartă denumirea de **capital juridic**. El este o sursă de drepturi. Principalul și cel mai complet drept este dreptul de proprietate. Titularul său poate dispune de toate serviciile furnizate de obiectul dreptului. De aceea, noțiunea de capital juridic se mai întâlnește și sub denumirea de capital-proprietate. Deci, capitalul

juridic este mai cuprinzător decât capitalul tehnic. El include şi serviciile furnizate de capitalul tehnic. Exemplu: o clădire de locuit închiriată faţă de una locuită de proprietar. Deseori, dreptul de proprietate este împărţit între mai mulţi coproprietari sau coasociaţi. Acumularea de capital tehnic, cerută de formele moderne ale producţiei, a condus la reunirea unui mare număr de persoane pentru procurarea sa. Aportul fiecăruia se materializează în titluri de valoare (înscrisuri, documente transmisibile), sub formă de acţiuni, obligaţiuni, părţi de fondator, titluri de credit etc. Deţinătorii acestora nu au dreptul de proprietate neindividualizat asupra bunurilor unei societăţi (pe acţiuni, de exemplu). Acţiunile şi obligaţiunile, în afară de faptul că sunt o sursă periodică de venituri (dividente), sunt negociabile pe o piaţă specializată (bursa de valori) şi au o valoare care nu reflectă în mod necesar, valoarea nominală a capitalului tehnic al societăţii. Totalitatea acţiunilor, obligaţiunilor, titlurilor de credit, creanţelor etc., care poartă denumirea generică de valori mobiliare, formează împreună **capitalul lucrativ**. El este susceptibil de a produce un venit periodic proprietarilor lui şi se poate negocia la bursa de valori. Spre deosebire de acesta, capitalul tehnic apare ca un capital productiv sau capital social, deoarece el contribuie la creşterea patrimoniului social prin producerea de noi bunuri. Aşadar, noţiunea de capital juridic este mai largă decât cea de capital tehnic (cuprinzându-l şi pe cel lucrativ).

Practica economică foloseşte şi noţiunea de **capital contabil**, care reprezintă expresia monetară a capitalului social.

În afară de noţiunile de capital prezentate mai sus, se mai întâlneşte şi noţiunea de **capital financiar** (bănesc, monetar, lichid) care reprezintă sume de bani disponibile pentru achiziţionarea de capital productiv. Poate avea ca surse: economiile particularilor care nu-şi asumă integral veniturile şi le depozitează la instituţii bancare; rezervele întreprinderilor; credite. Se impune observaţia că termenul de capital este impropriu folosit în acest caz, deoarece banii, „prin ei înşişi nu pot produce nimic şi, ca atare, nu sunt consideraţi resursă economică" (P.A. Samulseon). Capitalul nu poate fi decât un bun produs care serveşte direct sau indirect producţiei. Ca factor de producţie derivat, el este de fapt muncă, depusă într-un trecut mai apropiat sau mai îndepărtat şi încorporată, conservată. El apare astfel ca un timp încorporat.

Capitalul tehnic are două componente: capitalul fix şi capitalul circulant.

Capitalul fix (Kf) reprezintă acea parte a capitalului tehnic formată din bunuri de producţie durabile, care servesc la mai multe procese de producţie, fără a suferi transformări materiale apreciabile şi îşi transformă treptat valoarea asupra noului produs, pe măsura uzurii. Înlocuirea capitalului fix se face, de regulă, după mai mulţi ani de funcţionare. După forma naturală poartă denumirea de mijloace fixe şi cuprinde:

clădiri, construcții speciale; mașini de forță și utilaje energetice; mașini și instalații de lucru; aparate și instalații de măsură și control; mijloace de transport; animale; plantații, unelte de inventar gospodăresc. Sporirea accentuată a capitalului fix trebuie considerată atât efect, cât și cauză a progresului tehnic contemporan.

Mașinile, utilajele și instalațiile de lucru constituie partea principală, activă a capitalului fix, care determină, în esență, capacitatea de producție a unei întreprinderi. Prin capacitate de producție înțelegem producția maximă de o anumită structură și calitate, care se poate obține într-o unitate de producție (loc de muncă, atelier etc.) în decursul unui interval de timp dat, în condițiile folosirii depline a mijloacelor fixe, potrivit celui mai eficient regim de lucru. Dacă notăm K = mărimea caracteristicii dimensionale a unității de producție (volum util în m^3, suprafață de producție, în m^2, număr de utilaje de același tip etc.); T = timpul disponibil la perioadei considerate și I = indicatorul utilizării intensive, atunci capacitatea de producție (C.P.) va fi:

CP = K.T.I (tone, km, m^3 etc.)

Capitalul circulant (Kc) reprezintă acea parte a capitalului tehnic care este formată din bunurile de consum intermediar ce sunt distruse sau transformate profund, în decursul unui singur ciclu de producție și care își transmit integral, deodată, valoarea întreagă asupra produselor nou create. El cuprinde materii prime, materiale, combustibil, energie, apă, ambalaje, piese de schimb, materiale de producție, semifabricate etc. Capitalul circulant se înlocuiește atât sub aspect bănesc cât și material după fiecare proces de producție, iar valoarea sa se include integral, în costul produselor create.

Procedeele moderne de producție apelează pe scară tot mai largă la utilizarea capitalului tehnic fix. Acesta este însă specializat. El dispune de un număr limitat de folosințe alternative. De aici, decurge o anumită rigiditate a aparatului productiv. Capitalul circulant este susceptibil la mai multe folosințe alternative, adică poate intra în procesul productiv al unor bunuri diferite. Aceasta dă o anumită mobilitate capitalului, funcție de proporția dintre cele două componente.

Pe măsura dezvoltării economiei, elementele capitalului fix devin mai dinamice. Prin investiții în noi mijloace fixe, modernizări, înlocuiri etc., volumul său crește, iar prin uzură valoarea scade (vezi fig. 7.3.).

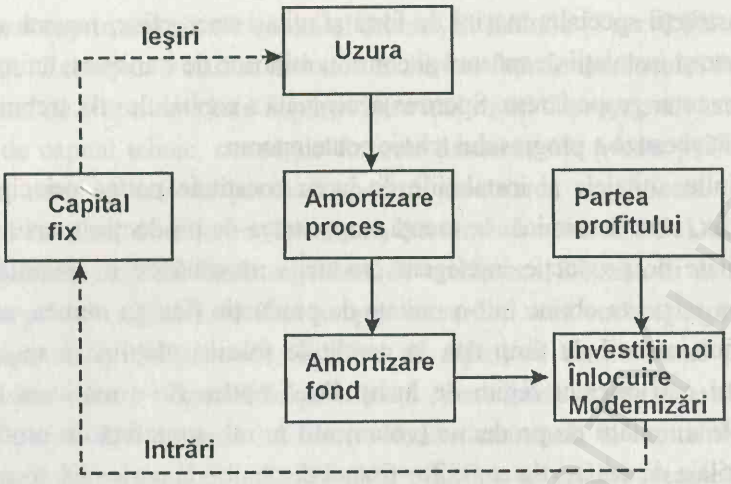


Fig. 7.3. Procesul valorificării capitalului fix

Cheltuielile, care au ca sursă amortizarea capitalului fix în funcţiune şi acumularea netă de capital, vizează construirea şi achiziţionarea de noi echipamente de producţie şi constituie investiţia brută sau formarea brută a capitalului fix. Scăzând fondul de amortizare, se obţine investiţia netă de capital.

În decursul procesului de producţie, capitalul fix se uzează. Uzura capitalul fix se prezintă sub două forme: fizică şi morală.

Uzura fizică reprezintă pierderea treptată a proprietăţilor tehnice de exploatare, ca urmare a utilizării lui în procesul de producţie, sau a acţiunii obiective a factorilor naturali. Pentru reducerea uzurii fizice, prezintă o importanţă deosebită calitatea construcţiei echipamentelor, utilizarea cu grijă şi corectă a acestora, precum şi executarea la timp şi de bună calitate a lucrărilor de întreţinere, revizie şi reparaţii.

Uzura morală a capitalului fix constă în ieftinirea producţiei de echipamente de acelaşi fel cu cele în funcţiune şi în deprecierea tehnico-productivă a mijloacelor fixe, ca urmare a operaţiei altora noi, mai moderne, cu performanţe tehnico-economice superioare. Baza materială a uzurii morale o reprezintă progresul tehnic, însoţit, pe de o parte, de creşterea productivităţii muncii, ceea ce face ca preţul echipamentelor de acelaşi fel să se reducă, iar pe de altă parte, de trecerea la producţia unor echipamente cu randamente superioare.

Uzura morală determină o pierdere, prin impunerea scoaterii din funcţiune a utilajelor înainte de a se fi amortizat complet. Aceasta se mai numeşte şi uzură involuntară.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Momentul scoaterii din funcțiune trebuie astfel ales, încât pierderile totale să fie cât mai mici și să fie compensate într-o perioadă cât mai scurtă din economiile create prin introducerea noilor echipamente. Gradul de uzură economică a mijloacelor fixe determinat de uzura fizică se poate aprecia prin: 1) compararea rezultatelor obținute la un anumit moment cu cele obținute într-un moment anterior, luat ca bază de referință; 2) raportul dintre durata de serviciu consumată și cea normată. Acest indicator se poate calcula sub forma unui coeficient mediu de uzură pe total mijloace fixe de același fel; 3) raportul dintre amortismentul calculat până în momentul analizat și valoarea de amortizare.

De exemplu:

$$\text{Gradul de depreciere a capitalului fix} = \frac{\text{Uzura capitalului fix}}{\text{Stocul inițial}}$$

$$\text{Coeficientul stării fizice a capitalului fix} = \frac{\text{valoarea rămasă}}{\text{stocul inițial}}$$

Înlocuirea mijloacelor fixe se realizează prin amortizare.

Amortizarea reprezintă procesul de includere treptată în costul de producție a unei fracțiuni din valoarea mijloacelor fixe, care se recuperează prin prețul de vânzare și se folosește la constituirea capitalului bănesc necesar înlocuirii mijloacelor fixe, atunci când se sfârșește durata lor de viață tehnică. Astfel, amortismentul devine un element structural al costurilor. Ponderea acestuia în total cost diferă de la o ramură la alta și de la o perioadă la alta. Mărimea fracțiunii ce se include în cost se calculează pe baza normelor de amortizare (N) corespunzătoare duratelor de serviciu normate (Dsn) ale mijloacelor fixe, exprimate în ani de funcționare, mii km etc. Norma de amortizare se calculează cu relația:

$N = I/D$ s.n.

I = valoarea investiției în capitalul fix.

La determinarea duratei de serviciu normate și deci a ritmului amortizării se ține seama de natura și condițiile de exploatare ale mijloacelor fixe, de calitatea reparațiilor, progresul tehnic, de posibilitățile de achiziționare a altor echipamente etc. În practică se folosește metoda unor ritmuri de amortizare lineare (norme constante) pe întreaga durată de funcționare și metoda unor ritmuri diferențiate, cu cote progresive sau regresive. În economiile dezvoltate, moderne, se apelează mai ales la sistemul cotelor descrescânde, care permit contracararea efectelor uzurii morale în condițiile asimilării rapide a progresului tehnic. În aceste țări fondul de amortizare reprezintă o sursă importantă de finanțare a investițiilor (peste 60%), cu orientarea acestora, preponderent, către înlocuiri, modernizări, retehnologizări și reprofilări.

7.2. Progresul calitativ al factorilor de producție

Ameliorarea factorilor de producție s-a produs ca un proces continuu, istoric, manifestându-se în componentele cantitativă, structurală și calitativă ale acestora. Mutațiile înregistrate pot fi punctate prin revoluțiile industriale cunoscute: prima (secolul al XVIII-lea) concretizată prin trecerea de la tehnica manuală la cea mașinistă și la marea industrie; a doua (sfârșitul secolului al XIX-lea), bazată pe mari descoperiri în științele fizice, îndeosebi în mecanică, a dus la apariția automobilului, a aviației, electricității, la intrarea petrolului în structurile tehnologice și la extinderea industriei chimice și a treia revoluție industrială, declanșată în deceniul al 7-lea sub genericul de revoluție tehnico-științifică și care se derulează și în prezent, aduce în atenția agenților de producție domenii ca: electronica, robotica, biotehnologiile și atomul.

Pe aceste căi au apărut uneori numeroși factori de producție noi, iar cei existenți s-au diversificat foarte mult, după cum s-au diversificat și posibilitățile de combinare și utilizare a acestora. Cauzele care au generat asemenea revoluții au fost: intensificarea caracterului de raritate a resurselor naturale; scumpirea și accesibilitatea redusă a majorității țărilor la disponibilitățile de resurse; creșterea nevoilor de consum; accentuarea pericolului de destabilizare a echilibrului mediului natural, ca urmare a exploatării intensive a resurselor; manifestarea unor probleme economice legate de costuri, randamente, câștiguri, cu efecte sociale iminente.

Măsura promovării cuceririlor din domeniile științei și tehnicii o dă nivelul de valorificare a resurselor care trebuie să exprime o eficiență economică în creștere prin devansarea ritmului de consum al factorilor de ritmul de creștere a producției.

Revoluția științifico-tehnică contemporană are anumite caracteristici proprii:

– caracter multilateral, reflectat în faptul că se răsfrânge asupra tuturor factorilor de producție;

– transformă știința într-o veritabilă forță de producție;

– are drept obiectiv reducerea ponderii energiei umane în totalul energiei consumate în producție. Ca urmare, omul eliberat de corsetul producției propriu-zise se ocupă de domenii superioare. Aceasta justifică orientarea atenției țărilor dezvoltate spre dezvoltarea domeniilor științei, tehnologiei și al produselor cultural-artistice intensive.

– necesită investiții tot mai mari;

– scurtează timpul dintre momentul descoperirii științifice și cel al aplicării ei;

– transformă învățământul, știința și cultura în factori cauzali ai dezvoltării.

În acest context, se impune să subliniem locul şi rolul **informaţiei** ca purtător al descoperirilor ştiinţifice. Volumul imens de informaţii generat de revoluţia ştiinţifico-tehnică actuală cere eforturi susţinute de culegere, selectare, codificare, inventariere, stocare, prelucrare şi utilizare pe o bază materială corespunzătoare şi prin organizarea de fluxuri informaţionale eficiente.

7.3. Combinarea şi substituirea factorilor de producţie. Rata marginală de substituire a factorilor

Aşa cum s-a mai arătat, activitatea de producţie asigură transformarea unor bunuri în alte bunuri, cu anumite întrebuinţări. Aceasta înseamnă o anumită combinare de factori de producţie, adică unirea specifică a acestora (munca şi echipamentele cu materiile prime etc.), cu scopul obţinerii de mărfuri, care să aducă profit. Sarcina de a rezolva eficient asemenea probleme revine întreprinzătorului.

În elaborarea actului decizional, producătorul va ţine seama de o serie de **constrângeri interne şi externe** [1,105]:

- natura şi caracteristicile bunului ce constituie obiectul activităţii sale productive, privit prin prisma consumatorului său;
- caracteristicile factorilor de producţie ficşi şi variabili. *Factorii ficşi* se definesc prin aceea că mărimea şi structura lor nu se modifică ca urmare a variaţiei volumului producţiei – maşini, echipamente, instalaţii, construcţii, etc. *Factorii variabili* sunt cei al căror consum variază odată cu modificarea producţiei, fie proporţional (de cele mai multe ori), fie neproporţional, dar în acelaşi sens – materii prime, materii de bază, energie, forţă de muncă ş.a.
- mărimea capacităţii de producţie, dată de mărimea capitalului tehnic fix de care dispune;
- tehnologia folosită;
- necesitatea vinderii producţiei, în vederea recuperării cheltuielilor şi a obţinerii câştigului aşteptat, fapt ce accentuează *importanţa studiilor de piaţă şi caracterul de permanenţă al acestora.*

Combinarea factorilor de producţie este, în acelaşi timp, o operaţiune tehnică şi una economică. De aceea, în decizia de producţie trebuie să se analizeze şi eficienţa tehnică, în comparaţie cu cea economică. **Eficienţa tehnică** se apreciază prin cantitatea fizică de output ce revine pe unitatea fizică de input, iar **eficienţa economică**, utilizând şi costurile în expresie bănească a factorilor de producţie, se apreciază prin valoarea monetară a outputurilor pe unitatea monetară de inputuri. Criteriul de eficienţă

economică permite alegerea, dintre soluțiile eficiente din punct de vedere tehnic, a tehnologiei care conduce la costul unitar cel mai mic.

Timpul este, de asemenea, o variabilă importantă pentru orice investitor şi orice întreprinzător, deoarece firmele pot să-şi adapteze producția în intervale mai scurte sau mai lungi de timp, cu efecte clare asupra încasărilor lor. De aceea, în alegerea comportamentului producătorului, prezintă importanță cunoaşterea particularităților perioadelor de timp, funcție de posibilitățile de combinare a factorilor de producție.

În perioada numită **foarte scurtă** sau instantanee, firmele nu-şi pot modifica consumurile de factori şi nici volumul ori structura producției; ele pot, cel mult, să stocheze producția în aşteptarea unui preț mai bun.

Perioada scurtă se caracterizează prin imposibilitatea modificării cantității pe care o are firma din factorii ficşi, care depind de tehnologia existentă ce se păstrează neschimbată, de mărimea spațiilor, a instalațiilor etc., dar există posibilitatea modificării volumului unor factori variabili (muncă, materii prime, energie – de exemplu, prin creşterea sau reducerea numărului de schimburi). Cu alte cuvinte, în perioada scurtă, agentul economic poate să-şi sporească volumul producției (sau să-l micşoreze, dar în limita stocului de factori ficşi).

O schimbare importantă în volumul producției necesită timp şi investiții, fiind necesară o metodă de adaptare a capacității de producție suplă, reversibilă şi cât mai puțin costisitoare.

Modificarea de anvergură a tuturor consumurilor de factori – a celor variabili, dar şi a celor ficşi se poate realiza în intervalul de timp numit **perioadă lungă**. Totuşi, aceasta nu este suficient de mare pentru a putea fi modificată şi tehnologia de bază de care dispune firma. În limitele acesteia, se pot modifica volumul şi structura producției prin modernizări, extinderi, introducerea de noi produse ş.a.

Perioada foarte lungă este cea în care se poate schimba tehnologia prin atragerea de noi factori de producție, noi metode de prelucrare şi de organizare a fluxurilor tehnologice, a muncii, noi produse. Baza mutațiilor ce caracterizează această perioadă o constituie progresul tehnic, ce acționează atât ca premisă, cât şi ca efect al schimbărilor. Efectele mai importante asupra producției sunt concretizate în diversificarea produselor, ridicarea calității acestora şi creşterea productivității tuturor factorilor. Aceasta înseamnă că pe baza unor cantități date de inputuri se vor produce cantități mai mari de outputuri. Trebuie precizat că aceste perioade nu au aceeaşi durată pentru toate firmele [4].

Orice producător rațional va alege dintr-un set de programe de producție, acea combinare care să-i asigure maximum de producție, fără risipirea factorilor, ci cu minimum de cheltuieli.

De exemplu: o producție de 1000 tone este obținută de o firmă cu 4 utilaje și 500 de lucrători. O alta firmă obține aceeași producție cu 4 mașini și 600 lucrători. Înseamnă că folosește ineficient munca. Dar, este posibil ca producția de 1000 t să fie obținută și cu 3 mașini și 600 lucrători. Se vor calcula costurile și se va opta pentru combinarea ce implică costul cel mai mic. Presupunem costul unei mașini de 1000 u.m. și salariul unui lucrător de 20 u.m. Rezultă următoarele costuri totale:

CT1 = (3 x 100) + (600 x 20) = 15.000. u.m.(T.l)

CT2 = (4 x 1000) + (500 x 20) = 14.000 u.m.(T.2)

CT3 = (4 x 1000) + (600 x 20) = 16.000 u.m.(T.3)

De aici, se concluzionează că tehnologia T2 este cea mai ieftină pentru aceeași producție.

Datorită unor caracteristici tehnice diferite pe care le au factorii de producție, combinarea lor în procesul de producție nu se poate realiza după reguli generale. Există numai cazuri speciale. Se pot obține indicații valoroase, cunoscând următoarele **caracteristici principale**: divizibilitatea, adaptabilitatea, substituabilitatea și complementaritatea factorilor [6].

Un factor de producție este **divizibil** atunci când poate fi obținut și utilizat în unități oricât de mici se dorește. Aceasta este posibil pentru anumite bunuri: grâu, curent electric, benzină etc. Un baraj, o centrală nucleară, un animal de producție, o locomotivă etc. sunt bunuri indivizibile.

Adaptabilitatea reprezintă aptitudinea de a asocia, în procesul de producție, o unitate dintr-un factor dat cu un număr mai mult sau mai puțin mare de unități dintr-un alt factor de producție.

Terenul agricol, de exemplu, este considerat ca un factor adaptabil, pentru că pe o suprafață dată pot lucra cu o eficiență variabilă un număr variabil de lucrători agricoli. Există și factori parțial adaptabili: o bandă de montaj, de exemplu. Conducerea unui camion, de exemplu, este complet inadaptabilă.

Doi factori de producție sunt **substituibili** atunci când în operațiunile de producție se pot înlocui, în anumite limite, unul pe altul. Aceasta înseamnă că același volum de producție poate fi obținut micșorând cantitățile folosite din unul din cei doi factori, cu condiția creșterii, într-o proporție determinată, a utilizării celuilalt. De exemplu, o anumită recoltă de grâu poate fi obținută utilizând mai mulți lucrători și o suprafață mai mică, sau mai puțini lucrători și o suprafață mai mare. La fel se pune

problema şi în cazul multor bunuri industriale – între capital şi muncă. Posibilitatea substituirii presupune că factorii de producţie sunt, în acelaşi timp, adaptabili şi divizibili.

Posibilităţile de substituire variază în funcţie de tipul producţiei şi specificul factorilor. Există factori care nu sunt substituibili (materii prime de bază pentru alimente), la care proporţia utilizării este definită de coeficienţi tehnici imperativi, factori perfect substituibili şi factori imperfect substituibili (complementari).

Legea randamentelor neproporţionale exprimă relaţia dintre volumul producţiei obţinute şi schimbările de factori, între producţia suplimentară şi factorii suplimentari folosiţi. Aceasta exprimă o limită în procesele combinării factorilor în producţie [1,105].

Doi factori de producţie sunt **complementari** atunci când o cantitate dată a unuia din ei nu poate fi asociată în producţie decât cu o cantitate fixă din celălalt. Creşterea utilizării unuia antrenează în mod necesar, deşi nu întotdeauna proporţional (liniar) şi creşterea celuilalt. De exemplu, şurubul şi piuliţa sunt perfect complementare. La o viteză egală, un automobil de putere mai mare va consuma mai multă benzină decât unul de putere mai mică, dar consumul nu este proporţional cu capacitatea, nici cu greutatea.

Pentru a explica alegerea metodelor de producţie, vom porni de la studierea unor cazuri simple: combinarea între muncă şi teren, apoi între muncă şi capital. Este mai uşor de analizat cupluri de câte doi factori. Toate concluziile desprinse pot fi generalizate în cazul în care, de exemplu, munca este asociată cu „n" bunuri.

Funcţia de producţie reprezintă expresia ce descrie relaţia dintre cantitatea produsă dintr-un bun oarecare şi cantităţile diferiţilor factori, necesari fabricării acesteia. Pentru doi factori de producţie, va fi: $Q = F(x,y)$.

Pentru a înţelege raţionamentele, reprezentăm grafic, într-un spaţiu cu trei dimensiuni, volumul producţiei pe verticală, pe ordonată, factorul y şi pe abscisă, factorul x – fig. 7.4. [4,77].

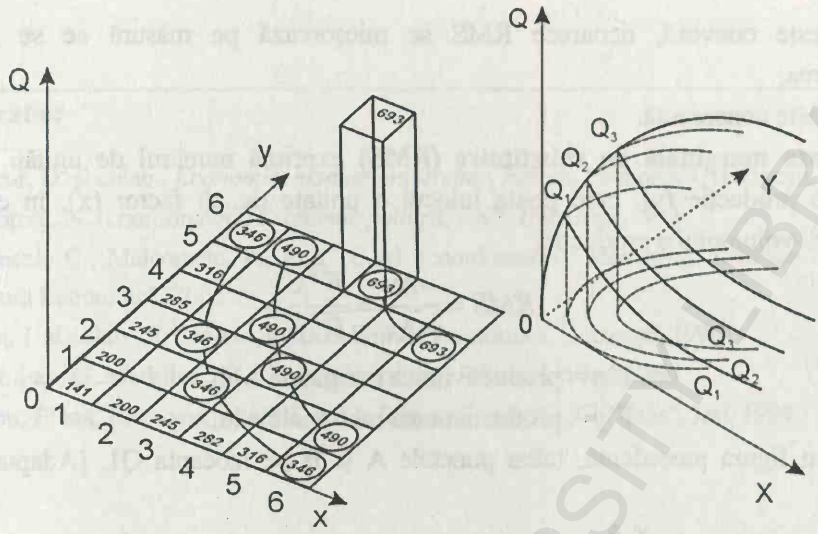


Fig. 7.4. Curbele de izoproducţii

Se observă că există combinări diverse între cei doi factori (x,y) în urma cărora se obţine acelaşi volum de producţie. Prin unirea producţiilor egale, se obţin **curbele de izoproducţie**. În spaţiul cu două dimensiuni, aceste curbe apar în fig. 7.5. [4,79]

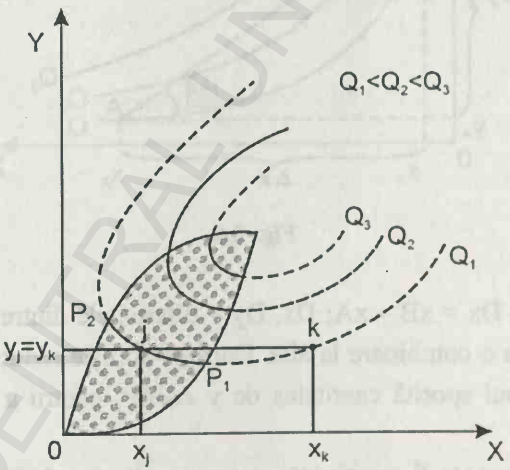


Fig. 7.5. Curbe de izoproducţii

Deci, **curba izocantei** sau a **izoptodusului** desemnează ansamblul combinaţiilor posibile dintre doi sau mai mulţi factori de producţie, fiecare asigurând obţinerea aceleiaşi producţii.

O astfel de curbă are proprietăţile următoare:

– este descrescândă, dacă productivităţile marginale ale celor doi factori sunt pozitive;

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

– este convexă, deoarece RMS se micşorează pe măsură ce se continuă substituirea;

– este nonsecantă.

Rata marginală de substituire (RMS) exprimă numărul de unităţi dintr-un factor de producţie (y), care poate înlocui o unitate de alt factor (x), în condiţiile menţinerii volumului e producţie.

$$RMS = \frac{-\Delta y}{+\Delta x} = \frac{F'x}{F'y}$$

F'x = productivitatea marginală a lui x

F'y = productivitatea marginală a lui y

Din figura precedentă, luăm punctele A şi B pe izocanta Q1. [Adaptare după 3,86]

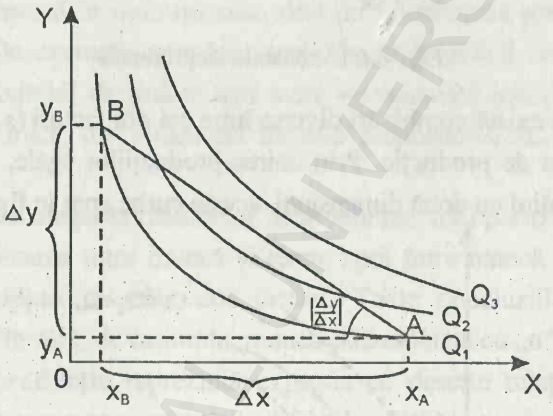


Fig. 7.6.

Dy = yB – yA; Dx = xB – xA; Dx, Dy = diferenţele dintre dotările cu factori, ca urmare a trecerii de la o combinare la alta. Dacă se doreşte reducerea consumului de x cu Δx, atunci va trebui sporită cantitatea de y cu Δy, pentru a menţine producţia la volumul Q1.

Măsura în care poate fi menţinută aceeaşi producţie când un factor este înlocuit cu altul, arată **elasticitatea substituirii**. Ea este > 0 pentru combinaţiile normale de factori şi variază de la 0→ α, în funcţie de uşurinţa cu care unul din factori îl înlocuieşte pe celălalt, producţia menţinându-se. Se constată situaţiile de:

– *substituire imperfectă*, când creşte progresiv cantitatea dintr-un factor abundent pentru a înlocui o unitate dintr-un factor rar;

– *substituire perfectă*, când volumul de înlocuire a unui factor cu altul rămâne constant.

Bibliografie:

1. Ciucur, D. şi colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
2. Drobrotă, N. (coordonator), *Economie politică*, ASE, Bucureşti, 1993
3. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al. (coordonatori), *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, 2003
4. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
5. Medrihan, G, Medrihan, E., *Economie politică*, Editura I.P. Iaşi, 1991
6. Ştirbu, Elena, *Economie politică*, vol.1, Editura Fundaţiei „Gh. Zane", Iaşi, 1999

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

8. STRATEGIA PRODUCĂTORULUI

Structura:

8.1. Alegerea producătorului

8.1.1 Dreapta bugetului sau a izocostului

8.2. Maximizarea producției sau minimizarea costului

8.3. Maximizarea profitului producătorului

8.4 Modificări în structura prețurilor factorilor

8.1. Alegerea producătorului

Funcția de producție reprezintă exprimarea matematică a corelației dintre cantitatea de producție și cantitățile de factori necesari realizării ei: Q =f (x,y,z,h....).

Identificarea tipului de funcție se face pentru fiecare activitate și fiecare combinație de factori [2,74].

Pentru a facilita înțelegerea explicațiilor vom reduce numărul factorilor de producție la doi (muncă și capital), astfel ca funcția de producție să fie una simplă: X= f(K,L).

Pornind de la ipoteza că s-a ales tipul de bun pe care îl va produce, orice producător trebuie să decidă, în același timp, ce volum de produse sau servicii să producă și ce metode să utilizeze. Pentru a lua această dublă decizie, el trebuie să cunoască: a)suma bugetului de care dispune, fie T; b) prețurile factorilor x și y; fie px și py. Aceste trei variabile (T, px și py), exprimate monetar, sunt datele exogene de care trebuie să dispună agentul economic în momentul în care ia decizia. Considerând că mărimea lui T este dată, fixă și limitată, iar prețurile factorilor nu depind de producător,

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

alegerile sale se bazează pe confruntarea hărții izocantelor cu dreapta bugetului sau dreapta costului.

Procesul alegerii este influențat de randamentele factoriale – constante, crescânde ori descrescânde.

8.1.1. Dreapta bugetului sau a izocostului

Producătorul trebuie să stabilească, înainte de toate, cantitățile x și y din cei doi factori ce vor fi utilizați.

Costul total al producției sale va fi: x.Px + y.Py u.m..

Producătorul dispune, în momentul respectiv, de un buget de T u.m..

El va fi folosit integral pentru procurarea celor doi factori.

Rezultă că T = xPx + yPy, ceea ce este echivalent cu:

$$y = \frac{T}{Py} - \frac{Px}{Py}x$$

Aceasta este **ecuația bugetului**, a cărei pantă este negativă (deoarece px și py > 0) și este definită de raportul prețurilor: Px/Py. Punctele de intersecție a dreptei cu axele sunt:

dacă x = 0 y = T/py – pe axa 0y

dacă y = 0 X = T/px – pe axa 0x

Reprezentarea grafică a dreptei apare în fig. nr.8.1

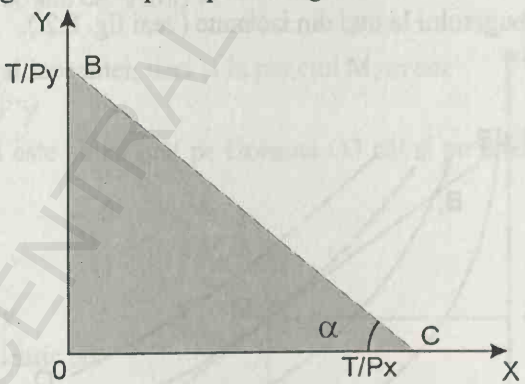


Fig.8.1. Dreapta bugetului producătorului

Rezultă că, ținând seama de bugetul disponibil și de nivelul prețurilor, cantitatea maximă pe care producătorul poate s-o cumpere din factorul y este dată de ordonata T/py, adică OB. În această situație, el nu va procura nici o cantitate din factorul x (x =

BCU ASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

0). În mod similar se determină şi OC. Orice punct al dreptei DC reprezintă o cheltuială egală (T), dar cu o repartiţie diferită între x şi y.

Dreapta bugetului sau izocostului permite să definim totalitatea combinărilor posibile dintre cei doi factori de producţie, pentru care producătorul are capacitatea să achiziţioneze cantităţile necesare, ţinând seama de constrângerea bugetului. *Domeniul alegerilor producătorului* este triunghiul OBC.

8.2. Maximizarea producţiei sau minimizarea costului

Funcţia de producţie reprezintă un concept de maxim [1,130].

Producătorul caută maximizarea producţiei pentru un cost dat, sau minimizarea costului pentru o producţie dată, ori maximizarea profitului său.

Să presupunem că producătorul caută să producă cât mai mult posibil pentru un cost determinat (dat) de constrângerile sale (nivelul bugetului şi al preţurilor factorilor).

Găsirea soluţiei optimale se poate realiza grafic sau analitic. Calea grafică este mai simplă, dar poate fi folosită numai atunci când producătorul utilizează doi factori (utilaje şi forţă de muncă, de exemplu). Calea analitică se poate folosi şi pentru funcţii de producţie cu mai mult de doi factori.

Căutarea optimului producătorului pe cale grafică se poate realiza prin confruntarea dreptei bugetului (izocostului) cu harta izocantelor. El este dat de punctul de tangenţă a dreptei bugetului la una din izocante (vezi fig. 8.2.).

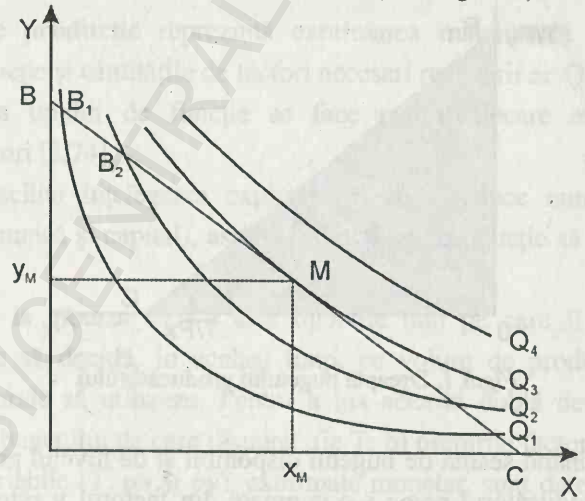


Fig. 8.2. Optimul producătorului

În graficul din fig. 8.2 se prezintă dreapta bugetului (BC) şi patru izocante posibile. *Domeniul alegerilor posibile este triunghiul OBC.* Dacă pornim de la punctul B, de exemplu, este clar că putem alege cantitatea de producţie Q1 în punctul B1. Dar cu acelaşi buget, putem alege un nivel de producţie mai mare, Q2, de exemplu, în punctul B2. Observăm că maximul de producţie pe care o poate realiza producătorul se va afla în punctul M, punct de tangentă a dreptei bugetului cu izocanta Q3. Este maximum pentru că, pe de o parte, izocanta de tipul Q4 nu este accesibilă, iar, pe de altă parte, orice deplasare pe dreapta BC dincolo de punctul M semnifică o diminuare a nivelului producţiei (Q1 < Q2 < Q3)

Acest maxim poate exista deoarece: a) prin ipoteză există o infinitate de izocante descrescânde şi convexe; b) dreapta bugetului are o pantă negativă, fiind tangentă la una din izocante, în punctul M, de exemplu. Poziţia acestui punct în plan ne arată, în acelaşi timp, nivelul producţiei maxime pe care producătorul poate să o fabrice şi combinarea cea mai bună a factorilor utilizaţi (coordonatele xM şi yM). El defineşte situaţia de optim a producătorului (se spune şi de echilibru, pentru că el nu doreşte o altă situaţie), din care se poate desprinde următoarea regulă de gestiune: *la optim (echilibru) raportul productivităţilor marginale este egal cu raportul preţurilor.* Adică:

$$\frac{Pm(x)}{Pm(y)} = \frac{F'(x)}{F'(y)} = \frac{Px}{Py}$$

Demonstraţie: se ştie că: $RMS = \frac{-dy}{dx} = \frac{F'x}{F'y}$

În orice punct al izocantei, deci şi în punctul M, avem:

-dy/dx = -F'x/F'y

Ori punctul M este situat atât pe izocanta Q3 cât şi pe linia bugetului (BC) care are drept pantă:

dy/dx =Px/Py

Rezultă că:

F'x/F'y =Px/Py.

Aceasta este identic cu:

F'x/px =F'y/Py.

ceea ce ne arată un enunţ alternativ al regulii de gestiune: ***la optim, productivităţile marginale împărţite le preţul factorilor sunt rapoarte egale.*** Din aceste reguli se poate desprinde concluzia că izocantele sub formă concavă sau liniară trebuie excluse. Ele nu pot exista în practică. Dacă ar exista (vezi fig. nr. 8.3 a şi b) producţia maximă ar putea fi realizată doar de un singur factor (la colţ punctul B din 8.3 a sau C din 8.3 b). Ele nu

BCU CENTRALA UNIVERSITARA

permit utilizarea simultană a mai multor factori de producție, ceea ce înseamnă că nu pot reflecta vreo realitate cunoscută. Izocantele nu pot avea decât o formă convexă.

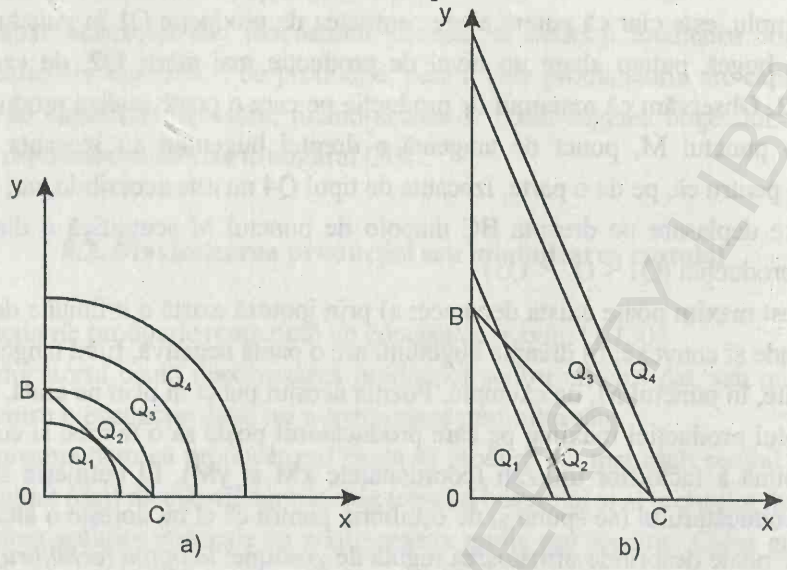


Fig. 8.3. Izocante imposibile

Acum presupunem că producătorul caută să minimizeze costul de producție: C = x px + y py, pentru un nivel de producție Q = Qo determinat. Funcția de producție Q = F(x,y,) și prețul factorilor px și py sunt date. Producătorul poate și caută să aleagă acele cantități x și y care-i permit să producă Qo cu cel mai mic cost.

Reprezentăm grafic izocanta nivelului de producție Q = Qo și trei izocosturi, C1, C2 și C3, care au aceeași pantă, dar corespund unor niveluri de costuri diferite: C1, C2, C3 (vezi fig. 8.4)

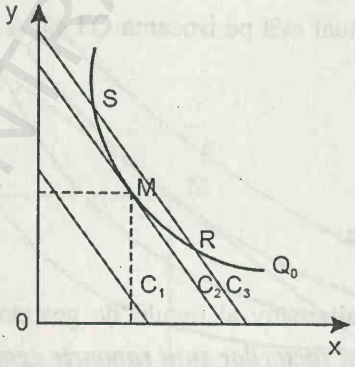


Fig.8.4. Alegerea costului minim

Știind că C = T, pentru orice cost (C), avem:

y =C/Py-Px/Py · x

BCU ASVCENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Există o infinitate de izocosturi. Nivelul de cost C1 este exclus pentru că nu permite realizarea producției Q0. S-ar putea presupune că putem fabrica producția Qo cu combinarea factorilor în punctele S sau R cu ajutorul costului C3. Dar se vede că, dacă ne deplasăm spre dreapta punctului S și spre stânga punctului R putem produce același nivel de producție cu un cost mai mic. Optimul este atins în punctul M, unde izocanta este tangentă la una din dreptele izocosturilor (C2). Se poate demonstra, ca în cazul precedent, că la optim, raportul productivităților marginale este egal cu raportul prețurilor factorilor.

8.3. Maximizarea profitului producătorului

Profitul producătorului (sau beneficiul), notat cu B, este diferența dintre încasările totale, venitul total sau cifra de afaceri (Q.P) și costul total (CT). Fie: B = P.Q – CT, cu Q = F(x, y) și C = x px + y py.

Rezultă:

B = P.F(x, y)– (x px + y py)

Profitul este previzionat în funcție de cantitățile x și y. Pentru a maximiza profitul B, calculăm derivatele sale parțiale în raport cu x și y și le egalăm cu 0 (condiția necesară de maximizare).

Ori F'x și F'y sunt productivitățile marginale fizice (în unități naturale) ale fiecărui factor, iar PF'x și PF'y sunt productivitățile marginale valorice.

Deci, pentru ca producătorul să maximizeze profitul său, trebuie ca productivitățile marginale valorice ale fiecărui factor să fie egale cu prețul lor. Aceasta înseamnă că producătorul este interesat să crească utilizarea unui factor (x, de exemplu) atâta timp cât încasarea suplimentară care decurge din folosirea unei unități suplimentare din acest factor (fie P.F'x) este superioară prețului acestui factor.

Condițiile necesare maximizării profitului reprezintă un caz particular al condițiilor de maximizare a producției (sub constrângerea bugetului).

Deci:

$$\left.\begin{aligned} Px &= PF'(x) \\ Py &= PF'(y) \end{aligned}\right\} \Rightarrow \frac{Px}{Py} = \frac{F'x}{F'y} \text{ sau } \frac{F'x}{Px} = \frac{F'y}{Py}$$

Dreapta bugetului sau izocostului a fost trasată presupunând că suma resurselor bănești T=C și structura prețurilor factorilor sunt date. Dacă menținem, prin ipoteză, structura prețului neschimbată, dar modificăm constrângerea bugetară, în sensul creșterii sau reducerii resurselor bănești de care producătorul dispune, se obțin noi linii ale

acestora, paralele cu dreapta inițială. Astfel, orice înlăturare a constrângerii determină o nouă dreaptă a bugetului deplasată spre dreapta, dar paralelă cu cea precedentă (pentru că panta Px/Py rămâne neschimbată); invers, orice îngustare a constrângerii antrenează o nouă dreaptă a bugetului deplasată spre stânga, dar paralelă cu cea precedentă. Domeniul posibilităților de alegere se lărgește sau se restrânge. (vezi fig. 8.5).

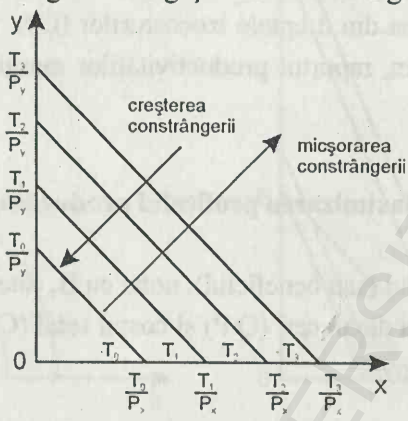


Fig. 8.5.

Pentru fiecare nivel de constrângere, optimul producătorului este punctul de tangentă a unei izocante la dreapta bugetului care-i corespunde, adică acela unde combinarea productivă dintre cei doi factori asigură egalitatea raportului productivităților lor marginale cu cel al prețurilor lor. Dacă unim aceste puncte, care definesc echilibrul producătorului, se obține o curbă de expansiune a întreprinderii (izocolină), ca urmare a creșterii bugetului (vezi fig. 8.6).[2,96] Această cale poate lua forme diferite:

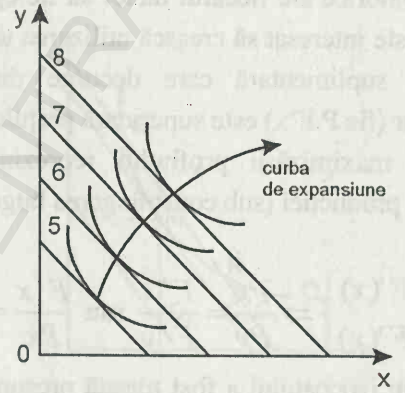


Fig. 8.6

Fie un nivel de producție oarecare Qo = F(xo,yo). Multiplicăm factorul de producție cu un anumit coeficient, k. Producția va deveni $Qk=F(kx_0, ky_0)$. Se vede că

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Qk = F(k), pentru că k este singura variabilă care explică nivelul producției. Există trei posibilități privind relația dintre Q și k:

1. dQ/dk rămâne constantă. Aceasta înseamnă că variația producției este proporțională cu variația simultană și în aceeași proporție a cantităților utilizate din cei doi factori, adică, cu variația dimensiunii (scăderii) producției. Deci, randamentele obținute la orice dimensiune a producției sunt constante;

2. dQ/dk crește odată cu k. Deci, volumul producției crește mai repede decât volumul cantităților utilizate din cei doi factori. Aceasta arată că odată cu creșterea dimensiunii producției cresc și randamentele;

3. dQ/dk descrește, în timp ce k crește. Producția crește mai încet decât cresc cantitățile factorilor utilizați. Randamentele sunt descrescânde.

Variabilitatea randamentelor de scară a întreprinderii provine, în primul rând din indivizibilitatea factorilor de producție. Am văzut că izocantele convexe implică o substituire imperfectă între factori, care provin dintr-o divizibilitate imperfectă. Anumiți factori, echipamentele de exemplu, nu sunt disponibili decât în cantități specifice. Există o proporție optimă în combinarea factorilor. Cum factorii nu sunt disponibili decât în cantități distincte, această proporție nu poate fi realizată decât dacă cantitățile totale ale factorilor utilizați sunt mari. Dacă divizibilitatea ar fi perfectă, optimul ar putea fi realizat pentru orice dimensiune. Imposibilitatea de a obține factori în fracțiuni cu o eficiență proporțională cu dimensiunea producției explică variabilitatea randamentului la scară. Dar, chiar dacă factorii ar fi perfect divizibili, activitățile economice ale unei întreprinderi nu sunt toate proporționale cu producția. Creșterea dimensiunii întreprinderii duce la creșterea eficienței, ca urmare a unor posibilități noi de automatizare, de organizare, de dispersare a riscului etc. Din contră, în cazul randamentelor descrescânde, avem pierderi de eficiență, cum ar fi cele de gestiune, ca urmare a indivizibilității funcțiilor manageriale.

Ipoteza omogenității funcțiilor de producție permite să definim matematic **randamentele de scară.**

O funcție de producție Q = F(x,y) este omogenă la nivel m, dacă multiplicând variabilele independente printr-o constantă k pozitivă, funcția este multiplicată prin k^m, adică: $F(kx, ky) = K^m F(x,y) = K^m Q$

Nivelul funcției „m" se măsoară prin suma exponenților tuturor variabilelor. Mărimea lui „m" ne permite să determinăm natura randamentelor de scară care corespund funcției omogene considerate:

1. $m = 1$, $F(kx, ky) = kQ = F(k)$ randamente constante
2. $m > 1$, $F(kx, ky) = k^mQ > kQ$ randamente crescânde

3. $m < 1$, $F(kx, ky) = k^m Q < kQ$ randamente descrescânde

În funcția Cobb-Douglas, $Q = AL^{\alpha} K^{\beta}$, $m = \alpha + \beta$, dacă se utilizează de k ori mai multă muncă și capital, producția se multiplică de $k^{\alpha+\beta}$ ori:

$F(kL, kK) = A(kL)^{\alpha} (kK)^{\beta} = k^{\alpha+\beta} (AL^{\alpha} K^{\beta}) = k^{\alpha+\beta} Q$

Deci, randamentele de scară vor fi:

a) crescânde, dacă $\alpha + \beta > 1$,

b) descrescânde, dacă $\alpha + \beta < 1$ și

c) constante, dacă $\alpha + \beta = 1$ sau $\beta = 1 - \alpha$.

Dacă funcția de producție este omogenă, oricare ar fi nivelul ei, calea de expansiune este o dreaptă.

În funcție de nivelul de omogenitate, toate creșterile de producție cu aceeași unitate (Q = 10, 20, 30, 40 de exemplu) vor cere cantități crescânde, constante sau descrescânde din cei doi factori. În cazul factorilor complementari, calea de expansiune este obligatoriu o dreaptă cu izocantele paralele cu axele). În toate punctele situate pe calea de expansiune a dimensiunii întreprinderii (A, B, C, D și E), RMS dintre factori nu se schimbă, iar producătorul este în echilibru. (fig. 8.7 a,b,c) [2,101]

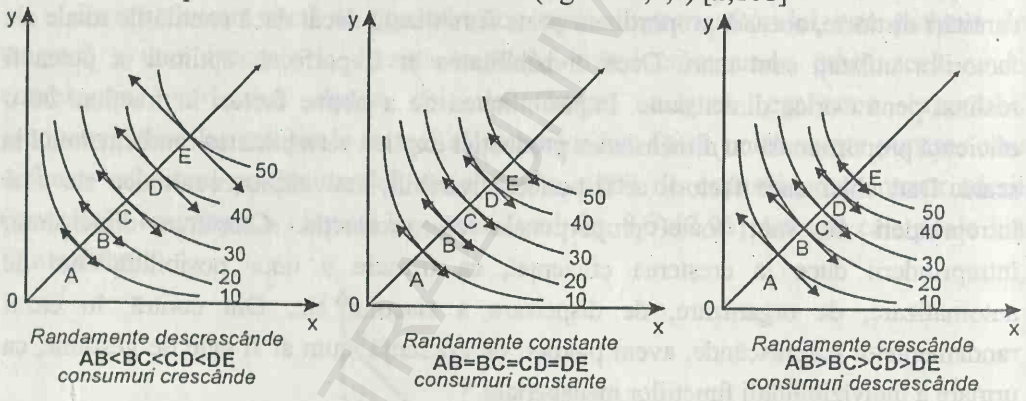


Fig. 8.7 a,b,c

Prin urmare, randamentele de scară sunt total diferite de randamentele factoriale. Ultimele arată consecințele asupra nivelului producției, a creșterii cantității utilizate dintr-un singur factor de producție, în timp ce cantitățile celorlalți factori rămân constante. Randamentele de scară arată consecințele asupra nivelului producției a creșterii simultane în volume și în aceeași proporție a utilizării tuturor factorilor de producție. Ele nu se exclud reciproc și pot exista în combinări oarecare. De exemplu, funcția de producție Cobb-Douglas cu $\alpha + \beta = 1$ se caracterizează prin randamente factoriale (productivități marginale) descrescânde (c).

BCU IASI CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

8.4. Modificări în structura preţurilor factorilor

Să presupunem un producător cu o funcţie de producţie omogenă şi cu resurse bugetare T, constante (date), dar au loc modificări în structura preţurilor factorilor de producţie (px/py). Să considerăm că py este fix şi px este variabil (vezi fig. 8.8).

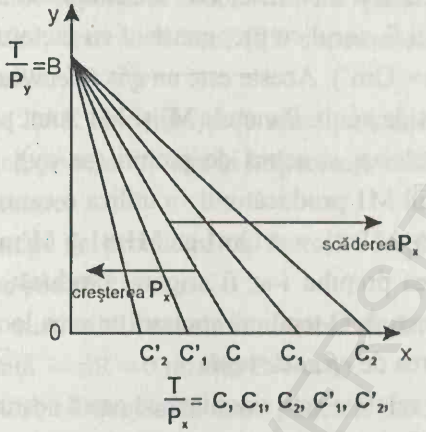


Fig. 8.8. Modificări în structura preţurilor factorilor

Dreapta bugetului pivotează în jurul lui C (T/p, este fix), deoarece panta sa variază odată cu structura preţurilor [dy/dx = – (px/py)]. Acest lucru modifică echilibrul producătorului. Fie, de exemplu, o scădere a lui px (vezi fig. nr.8.9). Această situaţie antrenează o creştere a nivelului producţiei, trecând de la izocanta Q0 la Q1. Concomitent, are loc şi o schimbare în raportul utilizării factorilor. Scăderea lui px în raport cu py permite să se utilizeze mai mult din factorul x, care a devenit mai puţin scump în raport cu factorul y (se trece de la mM/om la m1M1/om1, cu m1M1/om > mM/om). Echilibrul producătorului, care se situa în punctul M se deplasează în punctul M1.

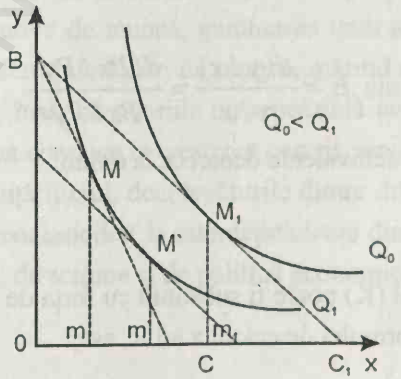


Fig. 8.9

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITY LIBRARY

Scăderea lui px, în cazul în care T este constant, determină un efect de substituire şi un efect de venit. Pentru a le explica, trasăm o paralelă la noua dreaptă a bugetului BC1, astfel încât să fie tangentă în punctul M', la izocanta Qo (de plecare). Aceasta înseamnă că, dacă nivelul de producţie ar rămâne constant (Qo), producătorul va trece la o nouă combinare productivă a factorilor, care reflectă noul raport de preţuri, situat în punctul M'. El va substitui factorul cu preţ constant cu factorul al cărui preţ a scăzut (y = mM > m'M' şi x = Om < Om'). Acesta este un *efect de substituire*. Trecerea de la M' la M1 conduce la un efect de venit. Punctele M' şi M1 sunt, prin construcţie, puncte de optim care corespund aceleiaşi structuri de preţuri (px/py), dar cu nivele de resurse utilizate diferite. În punctul M1 producătorul va utiliza o cantitate mai mare de resurse, atât din y, cât şi din x. (Y = M1m1, x = Om1 cu M1m1 > M'm şi Om1 > Om'). Totul se petrece ca şi cum scăderea preţului i-ar fi asigurat producătorului mai mulţi bani, iar constrângerea sa se micşorează. O tendinţă contrară ar avea loc dacă px ar creşte. Aceste consecinţe poartă denumirea de *efect de venit*.

Structura preţurilor relative este sinonimă cu cea a costurilor relative. Schimbarea eventuală a costului unui factor (muncă, energie etc.) antrenează o substituire a sa dacă şi numai dacă, costurile altor factori nu se modifică sau se modifică într-o proporţie mai mică, adică în măsura în care se produce o schimbare în structura preţurilor relative ale factorilor.

Consecinţele unei modificări în structura preţurilor vor depinde de caracteristicile funcţiei de producţie. Printre caracteristicile funcţiilor de producţie, J.R. Hicks a introdus şi elasticitatea de substituire, care exprimă modul în care un factor (munca, de exemplu) poate fi înlocuit cu altul (capitalul, sau invers) de-a lungul unei izocante date, ceea ce înseamnă acelaşi lucru cu o funcţie de producţie dată. Elasticitatea de substituire (E) se exprimă prin variaţia, în procente, a creşterii relative a factorilor utilizaţi ca urmare a variaţiei în procente a ratei marginale de substituire (R) sau a preţurilor relative:

$$E = \frac{d(y/x)}{y/x} / \frac{dR}{R} \text{ sau } E = \frac{d(y/x)}{y/x} = \frac{d(Px/Py)}{Px/Py}$$

Aceste definiţii sunt echivalente deoarece la optim:

$$R = \frac{F'x}{F'y} = \frac{Px}{Py}$$

Rata la care capitalul (K) poate fi substituit cu forţa de muncă (L), ţinând cont de transformarea adecvată a formulei de calcul a lui R, este:

$$R_{K,L} = \frac{K}{L} d\left(\frac{L}{K}\right) / \frac{s}{c} d\left(\frac{c}{s}\right)$$, în care:

s = rata salariului real

c = chiria reală pe unitate de capital

Numitorul corespunde raportului produselor marginale ale celor doi factori sau ratei marginale de substituire, ceea ce în condițiile concurenței perfecte este echivalentă cu raportul prețurilor factorilor.

În general, mărimea lui K este diferită în toate punctele unei izocante și ia valori între 0 și ∞. Pentru a înțelege semnificația și importanța lui K, semnalăm valorile sale pentru câteva cazuri particulare:

– în cazul unei funcții de producție cu factori complementari: y/x = constant d(y/x)//(y/x) = 0→E = 0 se știe că R = ∞,

– în cazul în care sustituibilitatea între factori tinde să fie perfectă, izocanta devine liniară: R = constantă → dR = 0 rezultă E →∞;

– în cazul funcției Cobb-Douglas, în toate punctele izocantei, oricare ar fi nivelul de omogenitate a funcției, E = 1. Aceasta înseamnă că variația cu x% în structura prețurilor relative antrenează o variație de aceeași amploare în intensitatea utilizării celor doi factori considerați d(y/x)/y/x).

Așadar, punctul E arată posibilitatea pe care o are producătorul de a modifica combinarea productivă a factorilor de producție atunci când structura prețurilor lor (a costurilor relative) se modifică. Altfel spus, E măsoară posibilitatea structurii tehnice la modificarea structurii costurilor relative.

O scădere a prețului relativ al unui factor conduce pe un producător rațional să utilizeze mai mult din acest factor. Pornind de aici, economiștii neoclasici arătau că sporirea utilizării extensive a forței de muncă nu poate proveni decât dintr-o scădere a salariilor. Orice împiedică scăderea salariilor (intervenția puterilor publice, presiunile sindicale, convențiile colective de muncă, garantarea unui salariu minim) reprezintă o piedică în calea creșterii ofertei de locuri de muncă, mărind deci, proporțiile șomajului. J.N. Keynes a demonstrat, însă, că salariile nu reprezintă numai un cost, ci și un venit cheltuit de lucrători, care va conduce la creșterea cererii, a producției și a utilizării forței de muncă. Capătă importanță fluxul, deci legăturile dintre diferite piețe. Se trece, astfel, de la echilibrul parțial al neoclasicilor, la interdependența dintre piețe. Acesta reprezintă un cadru diferit de gândire, de acțiune și de politică economică [1].

Bibliografie:

1. Ignat, I. și colab., *Economie Politică*, Editura Economică, București, 1998
2. Medrihan, G., Medrihan, E., *Economie politică,* Editura I.P. Iași, 1991
3. Știrbu, Elena, *Economie politică*, Editura Fundației „Gh. Zane", Iași, 1999

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

9. COSTURILE DE PRODUCȚIE

Structura:

9.1. Costul – concept, rol, funcții, tipologie
9.2. Mărimea și dinamica costurilor
9.3. Dependența funcțională a costurilor de cantitățile oferite
9.4. Minimizarea costurilor. Pragul de rentabilitate, optimul producătorului

9.1. Costul – concept, rol, funcții, tipologie

Consumul productiv (materii prime, semifabricate, echipamente, muncă etc.) este generator de cheltuieli, în expresie bănească: plata prețurilor materiilor prime, semifabricatelor, amortizarea echipamentelor, plata salariilor ș.a.

Totalitatea cheltuielilor, în expresie monetară, efectuate sau care urmează a fi efectuate pentru producerea și desfacerea unui anumit volum de producție sau a unui anumit produs ori serviciu, într-o perioadă dată de timp, în cadrul unei anumite unități de producție (secție, fabrică, firmă) formează **costul de producție**.

Rolul complex al costului decurge din capacitatea sa de a subsuma cheltuieli foarte eterogene, dar și de a permite analize structurale, pe elemente de cheltuieli și elaborarea de strategii de eficientizare a activității.

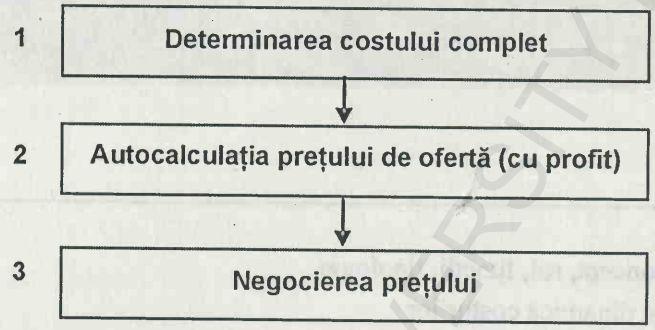
Ca ansamblu al factorilor de producție utilizați, *costul producătorilor* include, de fapt, și pierderile apărute ca urmare a renunțării de a da alte întrebuințări alternative acelor resurse. În condiții de resurse limitate, costul producătorului este format dintr-un

BCU "MIHAI EMINESCU" UNIVERSITY LIBRARY

cost de producție (consumurile pentru producerea bunurilor) și un *cost de oportunitate*, numit și *cost economic real al alegerii.* [1,173].

Fiind expresia bănească a tuturor consumatorilor, costul aduce la o bază comună de comparație, toate eforturile cu factorii de producție, permițând însumarea lor și stabilirea *costului ofertei pentru piață* a fiecărui agent economic.

Costul de producție este o *componentă a prețului de vânzare a mărfii*, partea ce exprimă recompensările factorilor consumați, dar și oportunitățile sacrificate de ofertant. (vezi schema alăturată [5,127]:



Costul este primul pas în procesul stabilirii prețului de vânzare.

În același timp, este de recunoscut faptul că decizia de a cumpăra anumite mărfuri creează un *cost al cumpărătorului,* format dintr-un *cost de consum* (prețul plătit) și un *cost de oportunitate* (al renunțării la variante), ceea ce exprimă costul economic real al alegerii consumatorului [1,174].

Rolul deosebit de important al costului se manifestă în procesul de *luare a deciziei privind oferta* producătorului, respectiv, în legătură cu natura produselor, cantitățile, structura lor, modul de combinare a factorilor, nivelul performant al tehnologiilor de procesare, costurile de marketing etc.

Fiind și un *indicator rezultativ*, costul de producție permite evaluarea performanței economice a unui producător, în comparație cu concurența, privind raportul eforturi/efecte și estimarea previzională a profitului. Pe aceeași bază, se alege *varianta de alocare a resurselor*, astfel încât să se obțină maximum de rentabilitate.

În același timp, fiind posibilă și *analiza în detaliu a structurii costului*, se pot descoperi nivelurile neperformante ale unor consumuri, comparativ cu alte verigi de producție sau cu alți producători și, pe această bază, se întocmesc programe de reducere ale acestora.

În sens conceptual, noțiunea de *costuri* recomandată a se folosi în analizele științifice, este o *noțiune integratoare*, cu caracter sintetizator care implică diverse categorii de consumuri [1,177].

Costurile îndeplinesc **funcţii** deosebit de importante:

- funcţia de măsurare a cheltuielilor necesare obţinerii producţiei ca şi a celor efective, precum şi a corelaţiilor ce apar între costuri şi rezultate;
- funcţia de cercetare-dezvoltare, semnificând dimensiunile resurselor folosite pentru introducerea noilor tehnologii şi a noilor produse, pentru inovaţii şi invenţii;
- funcţia de personal, care pune problema comparării între cheltuielile făcute pentru forţa de muncă şi efectele privind nivelul productivităţii muncii şi a calităţii bunurilor;
- funcţia de optimizare a raportului cost/volum al ofertei prin care se caută costul cel mai redus pentru nivelul maxim al producţiei;
- funcţia de control şi reglare – prin cost se fundamentează deciziile de strategie economică pe criterii de minimizare a consumurilor de resurse, urmărindu-se şi reglarea proporţiilor dintre factori atunci când se modifică condiţiile pieţelor acestora;
- funcţia de eficientizare a activităţii unui agent economic, care îşi va orienta volumul şi structura producţiei pe baza comparaţiilor cu nivelurile de costuri ale concurenţei şi cu nivelurile de preţuri de vânzare ale pieţelor, urmărindu-se atingerea diferenţei maxime dintre preţuri şi costuri.
- funcţia financiar-contabilă, care semnalează nivelurile necesare de fonduri băneşti pentru asigurarea producţiei în mărimea şi structura corespunzătoare pentru o activitate profitabilă.

Merită subliniată aici aprecierea lui Paul Heyne despre faptul că numai acţiunile au costuri, lucrurile nu au costuri. Acestea din urmă sunt evaluate pe baze subiective, în timp ce costurile sunt determinări obiective. Acest mod de gândire atrage atenţia asupra faptului că partea din preţ pe care o numim cost devine o componentă a preţului numai în măsura în care bunul oferit pieţei este acceptat de aceasta, la un anumit preţ, care certifică utilitatea cheltuielilor implicate şi dreptul de recuperare a lor, împreună cu o recompensă pentru cel ce şi-a asumat „sacrificiul" de a desfăşura acţiunea pentru producerea acelui bun (profitul).

Pentru a analiza **tipologia costurilor**, admitem ipoteza că problema combinării optime a factorilor de producţie a fost rezolvată în prealabil. Funcţia costului leagă costul de producţie de cantităţile produse în condiţiile stabilite prin proiectare, optime, iar nivelul acestuia este considerat minim sau normal. $C = f(Q)$.

Elementele eterogene din care se formează costul pot fi clasificate, după mai multe criterii: în grupe de cheltuieli şi/sau tipuri de costuri.

A. În analizele de la nivel microeconomic, se operează cu costuri explicite, implicite şi contabile.

Costul explicit este format din cheltuielile făcute pentru procurarea factorilor de producţie, pentru fiecare ciclu de producţie (plăţi către furnizori) reflectate în facturile achitate de întreprindere.

Costul implicit se referă la cheltuielile pentru producţie şi desfacere care nu se concretizează în plăţi către terţi, ci se fac pe seama resurselor proprii ale unităţii – amortizarea clădirilor proprii, dobânda cuvenită capitalului propriu, munca patronilor etc. Acesta poate fi considerat costul de oportunitate al patronilor, adică valoarea şansei sacrificate pentru a acţiona astfel.

Costul contabil reprezintă suma costului explicit şi a amortizării, la care se adaugă obligaţiile fiscale ale firmei.

În realitate, costul de producţie numit şi **cost economic** include atât costul explicit, cât şi costul implicit (în totalitate).

B. După conţinutul economic al cheltuielilor se formează grupele: *cheltuieli materiale*: materii prime, materiale, combustibil, energie, apă, amortizări etc.; *cheltuieli cu munca*: salarii, impozite asupra salariilor, contribuţii pentru asigurări sociale şi alte fonduri sociale. Aceste grupe se mai numesc *costuri simple* sau *monoelementare*, deoarece pot fi analizate pe elemente de cheltuieli, chiar pe câte un singur element. Pe lângă acestea, există şi cheltuieli ce totalizează mai multe costuri simple – de ex. pentru reparaţii capitale – numite *costuri complexe* sau *polielementare*.

C. În funcţie de localizarea cheltuielilor pe verigile de activitate unde s-au efectuat, se pot identifica cheltuieli pe purtători de costuri şi pe nivele de colectare a acestora. Astfel, se deosebesc:1) *cheltuieli directe*, identificabile pe unitate de produs, fiind efectuate în momentul creării produsului în secţia de fabricaţie (cu materii prime, materiale de bază, combustibil tehnologic, apă tehnologică, energie, salarii ale lucrătorilor direct productivi); suma acestor elemente formează costul de producţie; 2) *cheltuieli indirecte*, ocazionate de funcţionarea întregii activităţi, ce se colectează la nivel de secţie, de uzină sau de întreprindere şi apoi se repartizează cu ajutorul unor chei de repartiţie, pe produs. Această grupă include şi cheltuielile numite „de regie" (de conducere şi administraţie); 3) *cheltuieli de desfacere,* adică cu cercetarea pieţei, ambalare, depozitare, vânzare etc. De aici decurg formele de costuri: *costul de secţie* (cheltuieli directe + cheltuieli comune ale secţiei); *costul de uzină* (costul de secţie + cheltuielile generale ale întreprinderii) şi *costul complet sau comercial* (costul de producţie + cheltuielile de desfacere) [2,115].

D. În funcție de momentul efectuării consumului de factori și de cel al înregistrării cheltuielilor, se deosebesc: *costuri (cheltuieli) curente*, aferente perioadei în care are loc producerea și desfacerea mărfurilor; *costuri preliminate*, ce urmează a se efectua (cu concediile), dar se includ în cheltuielile curente și *costuri anticipate*, care nu aparțin perioadei în care se fac cheltuielile (chirii plătite anticipat).

E. După conținutul economic al activității desfășurate, apreciem drept *cheltuieli productive*, pe cele ocazionate de procese raționale de producție ori desfacere și drept *neproductive*, cheltuielile datorate proastei gestionări a resurselor.

F. În funcție de dependența mărimii și variației costurilor, de variația producției se formează *costurile fixe* și *costurile variabile*; ultimele se modifică proporțional sau neproporțional, ca urmare a modificării volumului fizic al producției. De aceea, aceste tipuri de costuri mai sunt apreciate drept cheltuieli directe, iar cele fixe, drept costuri indirecte. În realitate, costurile directe sunt mai mici decât cele variabile, iar costurile indirecte sunt mai mari decât cele fixe. Costurile fixe rămân relativ constante în raport de evoluția volumului producției – amortizări, cheltuieli administrativ-gospodărești, dobânzi etc. Costurile variabile proporțional cu modificarea volumului producției sunt cheltuielile cu materiile prime, cu materialele directe și unele cheltuieli cu desfacerea, iar cele variabile neproporțional sunt cele cu energia, întreținerea utilajelor, cu transportul, cu salariile muncii de execuție și cele aferente lor etc. Explicația raporturilor proporționale stă în randamentele constante ale unor factori de producție, iar a celor neproporționale, are drept bază legea randamentelor descrescânde pentru o anumită combinare dintre un factor al cărei cantitate consumată crește și alți factori ce rămân constanți.

G. După natura factorilor de producție implicați, putem menționa costuri cu capital fix și/sau circulant, costuri cu natura (terenuri), cu munca, cu energia etc.

H. Pe baza formei de exprimare, se pot deosebi costuri monetare și reale (fizice), iar sub aspectul afectării procesului de alegere, se prezintă costuri de oportunitate și psihologice. [3,158]

I. După modul de calcul, costurile pot fi: istorice (de la data cumpărării) și costuri actualizate. [2,115]

9.2. Mărimea și dinamica costurilor

Mărimea costului de producție reprezintă totalitatea cheltuielilor în expresie monetară, efectuate de un producător pentru producerea și desfacerea bunurilor ce fac obiectul activității sale.

În procesul determinării mărimii costului trebuie respectate câteva principii: [1,116]

- *Integralitatea* este principiul potrivit căruia din calcul nu trebuie omisă nici o cheltuială implicată în realizarea produsului.
- *Cauzalitatea* impune ca orice cheltuială care n-a avut legătură cu producerea mărfii să nu fie inclusă în cost.
- *Omogenitatea* cere ca pentru realizarea calculului toate elementele de consumuri să fie aduse la un numitor comun de exprimare.
- *Actualizarea* înseamnă aducerea tuturor elementelor din structura costului la același moment de referință ca valoare.

Mărimea costului poate fi apreciată ca mărime globală pe produs unitar, pe total producție, la nivel mediu și/sau marginal.

A. **Costul global** (CG) este totalitatea cheltuielilor ocazionate de obținerea și desfacerea unui volum dat al producției. În structura lui se deosebesc:

A_1 **Costul global fix** (CGF), ca ansamblu al cheltuielilor independente față de volumul producției și care este suma costurilor cu administrația, chiriile, asigurările, întreținerea ș.a. Reprezentat într-un sistem de axe, luând pe abscisă cantitățile de produse, iar pe ordonată, costul acesta se prezintă ca o dreaptă paralelă la axa cantităților. – fig.9.1.

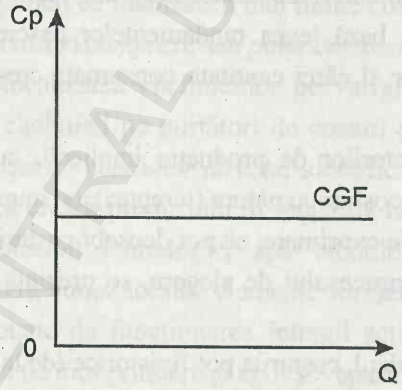


Fig. 9.1. Costul global fix

A_2 **Costul global variabil** (CGV) constă în cheltuielile a căror mărime variază în funcție de volumul producției [CV = f(Q)]. Unele din aceste costuri sunt pe termen scurt, direct proporționale cu producția fizică (salariile directe), altele au același sens cu variația producției, putând fi crescânde sau descrescânde, în mărimi neproporționale. Aceste costuri sunt nule la nivelul „0" al producției și, pe măsură ce producția crește, ele descriu o curbă crescătoare – fig. 9.2.

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

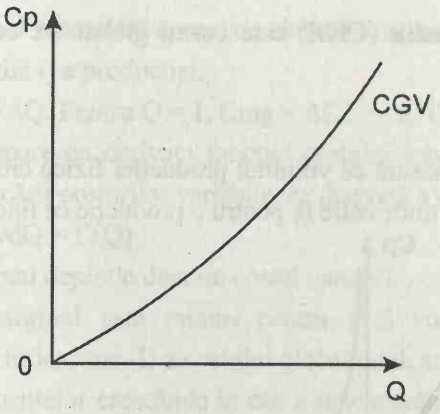


Fig. 9.2. Costul global variabil

A_3 **Costul global total** (CGT) este suma costului global fix şi a celui global variabil.

$CGT = CGF + CGV = CGF + f(Q)$

Pe termen scurt, modificarea costului total se datorează modificării costului variabil. Grafic, relaţiile de mărime dintre aceste costuri (globale) se prezintă ca în schema de mai jos – fig. 9.3:

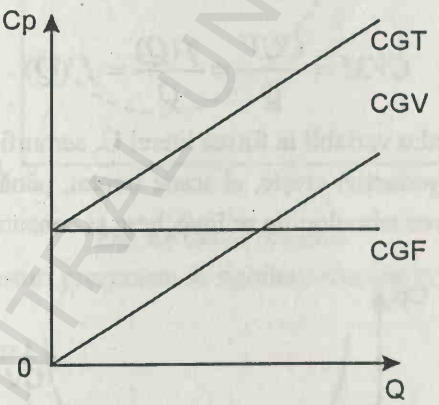


Fig. 9.3. Costurile globale – fix, variabil şi total

B. **Costul mediu (unitar)** (CM) reprezintă costul global total raportat la volumul total al producţiei omogene.

$$CM = \frac{CGT}{Q} = \frac{CGF + f(Q)}{Q}.$$

Acesta poate fi: fix, variabil şi total.

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

B_1 **Costul fix mediu** (CFM) este costul global fix ce revine pe o unitate de produs: $CFM = \frac{CGF}{Q}$.

El se reduce pe măsură ce volumul producției fizice crește. Grafic, el apare ca o curbă descrescătoare, ce tinde către 0, pentru o producție ce tinde spre ∞ – fig. 9.4.[6]:

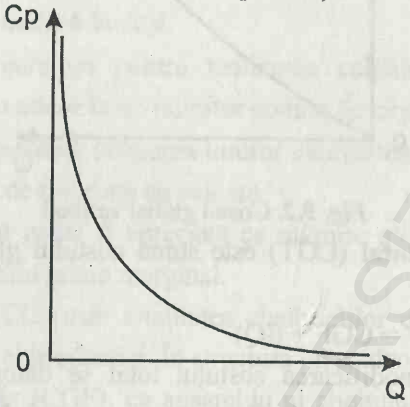


Fig. 9.4. Curba costului fix mediu

B_2 **Costul variabil mediu** (CVM) exprimă costul global variabil pe unitatea de produs.

$$CVM = \frac{CGV}{Q} = \frac{f(Q)}{Q} = f'(Q)$$

Curba costului mediu variabil ia forma literei U, semnificând faptul că la început, pe măsură ce volumul producției crește, el scade treptat, până la un nivel minim, apoi începe să crească, deoarece tehnologiile se învechesc și consumurile sunt tot mai mari – fig. 9.5.

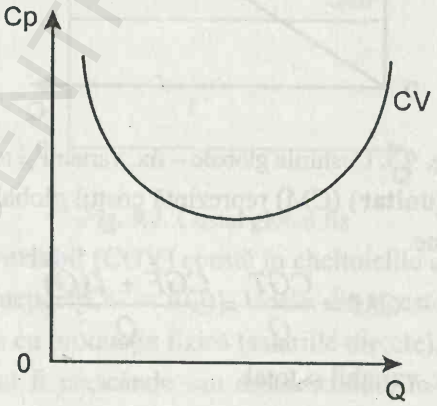


Fig. 9.5. Costul variabil mediu

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

C. **Costul marginal** reprezintă sporul de cheltuieli necesare pentru creşterea cu o unitate (suplimentară, ultima) a producţiei:

$Cmg = \Delta CT/\Delta Q = \Delta CV/\Delta Q$. Pentru $Q = 1$, $Cmg = \Delta CT = \Delta CV = f'(CT)$

Costul marginal apare ca derivata funcţiei costului total şi deoarece aceasta se modifică, pe baza modificării costurilor variabile, ca derivată a costului variabil:

$Cmg = dCT/dQ = df'(Q)/dQ = f'(Q)$

Deci, costul marginal depinde doar de costul variabil.

Grafic, costul marginal este minim pentru acel volum de producţie care corespunde punctului de inflexiune (I) a costului global total, adică a punctului prin care se trece din zona randamentelor crescânde în cea a randamentelor descrescânde. Curba costului marginal intersectează curba costului mediu şi pe cea a costului variabil în punctele minime ale acestora. Costul mediu este minim pentru acel volum al producţiei ce corespunde capacităţii optime $CM = Cmg = \min CV = Cmg$ – fig. 9.6.:

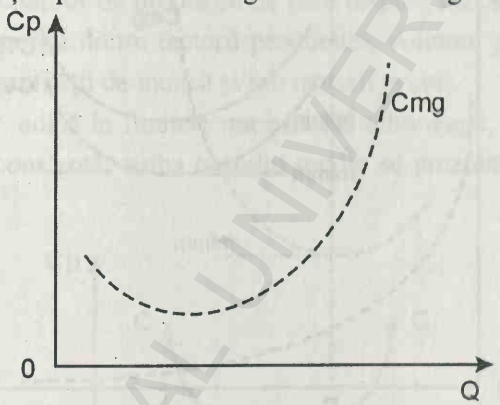


Fig. 9.6 Costul marginal

Între tipurile de costuri prezentate se stabilesc anumite relaţii, redate grafic în fig. 9.7.

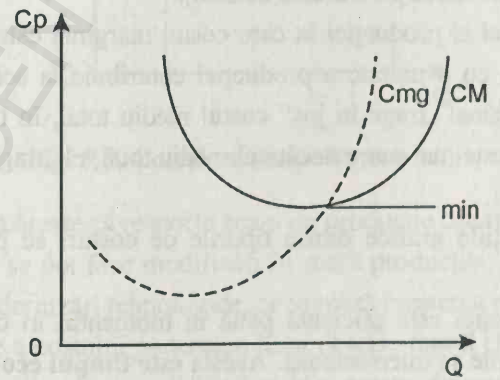


Fig. 9.7. Relaţiile dintre costurile medii şi marginale

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

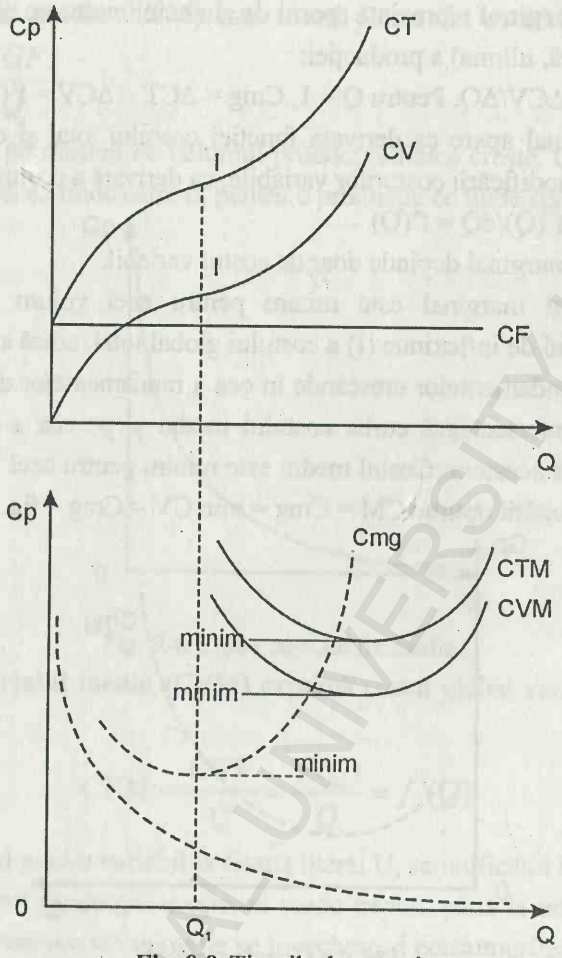


Fig. 9.8. Tipurile de costuri

Nivelul optim al costului marginal corespunde optimului tehnic de producție (maximum de producție fizică pe unitatea de cost).

Pentru acel nivel al producției la care costul marginal este mai mic decât costul mediu total, creşterea cu o unitate a producției contribuie la scăderea costului mediu total, deci costul marginal „trage în jos" costul mediu total, în timp ce pentru situația când costul marginal este mai mare decât cel mediu total, el „trage în sus" costul mediu total.

În detaliu, relațiile grafice dintre tipurile de costuri se prezintă ca în schema alăturată – fig. 9.8. [6].

Sporirea producției este eficientă până în momentul în care curbele costurilor marginale şi medii totale se intersectează. Acesta **este timpul economic al costurilor** şi

BCU MOLDOVA STATE UNIVERSITY LIBRARY

corespunde volumului optim al producției. Peste acest volum, costul mediu începe să crească mai repede decât producția.

9.3. Dependența funcțională a costurilor de cantitățile oferite

Modificarea volumului producției determină efecte funcționale asupra costului mediu și asupra costurilor globale. Dependența costului de cantitatea produsă se exprimă prin **funcția costului.** Aceasta este o formă specifică a funcției de producție, dar inversul acesteia: dacă funcția de producție este Q = f(x,y,...n); funcția costului este x = f(Q), etc. (x,y, sunt costuri de factori de producție variabili).

Generic, funcția costului apare: C =f(Q)

Pentru analiză, admitem că producătorul va adapta volumul ofertei sale la cererea pieței, în limitele capacităților de producție de care dispun, adică pe termen scurt, când nu se va modifica proporția dintre factorii producției, volumul producției fiind ajustat doar prin modificarea cantității de muncă și/sau materii prime.

Pe termen scurt, adică în limitele unui model tehnologic, în care capacitatea de producție este relativ constantă, curba costului mediu se prezintă ca în schema de mai jos – fig. 9.9

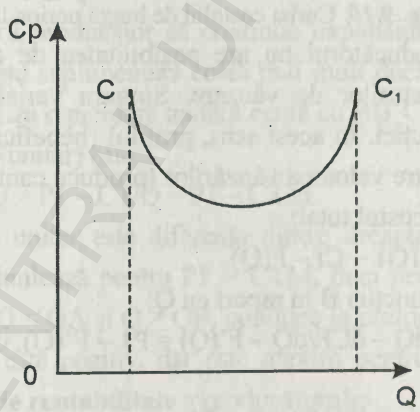


Fig. 9.9. Costul mediu pe termen scurt

Producătorul urmărește să respecte scara de producție cea mai eficientă.

Pe termen lung, se pot face modificări în scara producției, pe baza unor investiții în capitaluri fixe și modernizări tehnologice, ce vizează creșterea randamentelor.

Această evoluție a costului pe termen lung descrie faptul că, în prima etapă, după modificarea modelului tehnologic, produsul mediu crește, deoarece volumul producției

creşte mai repede decât cantitatea de factori consumaţi, pentru că randamentele sunt crescătoare.

Urmează o fază pentru care randamentele se menţin constante, iar dacă nu se iau alte măsuri de creştere a acestora, intervine uzura capitalului tehnic şi randamentele se înscriu iar pe o tendinţă descrescătoare, căreia îi corespunde creşterea costurilor medii. Singura alternativă este trecerea la un nou mod de combinare a factorilor de producţie.

Curba costului de lungă perioadă, corespunzătoare acestei situaţii, va fi o curbă înfăşurătoare a numeroaselor costuri pe termene scurte – fig. 9.10.

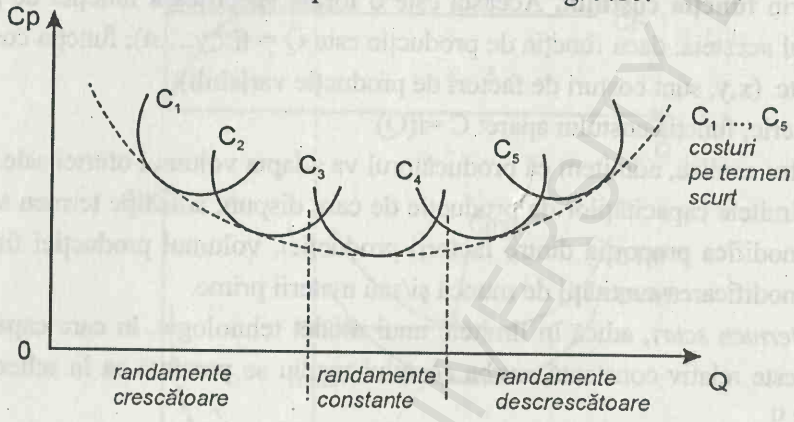


Fig. 9.10. Curba costului de lungă perioadă

Presupunem că producătorul nu are posibilitatea de acţiune asupra preţurilor factorilor, nici asupra preţurilor de vânzare. Singura variabilă asupra căreia poate acţiona este nivelul producţiei. În acest sens, profitul (beneficiul) său, pe care îl notăm cu B, apare ca diferenţa între valoarea vânzărilor (produce cantitatea Q1, necunoscută şi vinde la un preţ dat P1) şi costul total:

$B = P1Q1 - CT = P1Q1 - Cf - F(Q)$

Calculăm derivata funcţiei B în raport cu Q:

$DB/dQ = d(P1Q1)/dQ - dCF/dQ - F'(Q) = P1 - F'(Q)$, deoarece:

$dCF/dQ = 0$ şi

$d(P1Q)/dQ = 0$ atunci şi $d(P1Q)/dQ = P1$

Pentru ca profitul să fie maxim trebuie ca derivata primară să fie zero (condiţia necesară). Profitul va fi maxim pentru acel volum de producţie pentru care $Cmg = F'(Q)$ este egal cu preţul de vânzare (P1), adică pt Q1:

$P1 - F'(Q) = 0$ $P1 = F'Q$ $Cmg = P1$

Preţul fiind dat, independent de volumul producţiei, apare ca o dreaptă paralelă la axa producţiei şi de ordonată P = P1 (vezi fig. nr.9.11). Nivelul de producţie care corespunde *profitului maxim este QM, corespunzător punctului de intersecţie al curbei*

Cmg cu dreapta prețului. Dacă Q < Qm, de exemplu Q = QA, prețul de vânzare va fi superior lui Cmg. Creșterea producției conduce la o creștere a profitului, pentru că orice unitate suplimentară vândută se raportează la un preț unitar, superior costului de producție suplimentar.

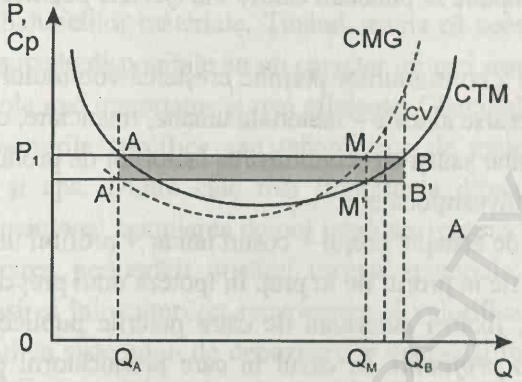


Fig. 9.11. Dependența costului de volumul producției

Dacă s-ar produce QA, s-ar pierde un profit unitar AA'. La fel, atât timp cât Q > QM, creșterea producției rămâne avantajoasă, dar profitul crește din ce în ce mai puțin, pentru că alura curbei Cmg este crescătoare, ceea ce mărește costul unitar, diminuând profitul până la 0 în QB.

Ar fi absurd pentru producător să continue expansiunea producției dincolo de QM, deoarece orice unitate suplimentară costă mai mult decât prețul de vânzare. Dacă s-ar produce QB, s-ar realiza o pierdere unitară egală cu BB'-

Profitul pe produs (unitar) este:

B/Q = P1Q – CT/Q = P1 – CT/Q = P1 – CTM.

Pe grafic, profitul unitar este diferența dintre dreapta prețului (P1B) și curba CTM. Rezultă că el se anulează pentru P1 = CTM, deci pentru Q = QA și Q = QB. Orice nivel de producție Q < QA și Q > QB, conduce la pierderi. Pentru orice Q cuprins QA < Q < QB profitul este pozitiv, dar este maxim pentru Q = QM. Dreptunghiul A'ABB' formează **zona de rentabilitate** a producătorului.

Volumul total al profitului poate fi apreciat prin suprafața P1MM'P*1 = MM' x P1M.

Curba ofertei concurențiale este curba costului marginal pe zona cu înclinație pozitivă (crescătoare) în care costul marginal se află deasupra celui mediu variabil și a celui mediu total.

Prin urmare, cantitățile oferite de producător depind de condițiile de producție, reflectate în Cmg și CMT, și de prețurile de vânzare.

Producătorul urmărește să respecte scara de producție cea mai eficientă.

9.4. Minimizarea costurilor. Pragul de rentabilitate, optimul producătorului

Mai întâi, se impune să punctăm câteva din *efectele pozitive* posibile ale reducerii costurilor.

Orice reducere a consumurilor permite creşterea volumului producţiei în limitele aceluiaşi volum de resurse alocate – materiale umane, financiare, ceea ce echivalează cu reducerea costului unitar sau/şi cu economisirea factorilor de producţie pentru care nu se vor mai face eforturi investiţionale.

Ţinând seama de ecuaţia: preţul = costul unitar + profitul unitar, orice modificare a costului se reflectă fie în profit, fie în preţ. În ipoteza unui preţ dat, determinat exogen (concurenţă perfectă, fixarea autoritară de către puterile publice), *reducerea costului conduce la creşterea profitului.* În cazul în care producătorul poate alege preţul de vânzare (concurenţă imperfectă: monopol, aligopol, monopolistică etc.), el îl va fixa ţinând seama de nivelul costurilor sale, de profitul aşteptat şi de concurenţă. La preţul fixat, consumatorii vor cumpăra o anumită cantitate, care formează cererea bunului respectiv. Dacă cantitatea vândută este prea slabă, producătorii pot accepta o scădere a preţului de vânzare, care se poate obţine, fie prin scăderea costului, fie prin sacrificarea unui procent din profit, fie pe ambele căi. Cum producătorii ţin cel puţin să menţină, dacă nu pot creşte procentul de profit, reducerea costurilor apare ca unica direcţie de acţiune. La o rată a rentabilităţii, relativ stabilă, *orice reducere a costurilor se reflectă, deci, în final în reducerea preţurilor* şi prin aceasta în creşterea puterii de cumpărare a consumatorilor şi în creşterea vânzărilor. Numai că, în condiţiile contemporane există o presiune permanentă asupra creşterii costurilor. Cauzele acestei presiuni sunt: creşterea preţului materiilor prime şi energiei, creşterea sarcinilor sociale, creşterea impozitelor, revendicările sociale, scumpirea creditului etc. Ţinând seama de relaţia: indicele preţului = indicele costului – indicele productivităţii, respectând libertatea producătorilor, *se poate obţine o stabilitate a preţurilor numai dacă tendinţa de creştere a costurilor este compensată prin câştiguri în productivitate.* Dacă Ic = indicele costurilor: Iw = indicele productivităţii, atunci Ic < Iw.

Reducerea costurilor conduce la creşterea competitivităţii mărfurilor, la eliminarea concurenţei, creşterea vânzărilor şi a eficienţei comerţului. Cea mai mare „calitate" economică a unui bun, cu înalte performanţe tehnice, este „calitatea" de a costa cât mai puţin, tot mai căutată de clienţi.

Iată de ce, *reducerea costurilor de producţie stă la baza progresului*, atât a fiecărui producător în parte, cât şi a întregii societăţi.

Căile de reducere a costurilor de producție sunt multiple și sunt legate de condițiile concrete ale diferitelor firme și ramuri. Totuși, pot fi desprinse unele căi generale. Acestea sunt:

1) Anticiparea cererii și adaptarea ofertei la capacitatea de absorbție a pieței;

2) Reducerea cheltuielilor materiale. Ținând seama că aceste cheltuieli ocupă o pondere mare și că resursele disponibile au un caracter tot mai restrictiv, această cale se confirmă ca una din cele mai importante și mai eficiente. Cheltuielile materiale cuprind, în primul rând, consumurile specifice sau tehnologice de materii prime, materiale, combustibil, energie și apă. Dintre cele mai importante direcții de acțiune pentru reducerea lor, se pot menționa: asimilarea de noi produse, reproiectarea și modernizarea celor existente; adâncirea prelucrării oricărei resurse materiale; introducerea tehnologiilor avansate; folosirea înlocuitorilor; recuperarea și valorificarea tuturor resurselor refolosibile; îmbunătățirea sistemului de depozitare și gospodărire și multe altele. În al doilea rând, cheltuielile materiale privesc amortizarea, precum și consumurile de materiale și energetice pentru întreținere, repararea și exploatarea capitalului fix. Aceste cheltuieli pot fi reduse prin îmbunătățirea utilizării intensive și extensive a echipamentelor, ca și prin creșterea calității și eficienței activității de întreținere și reparare a acestora. Toate aceste direcții de acțiune practică relevă rolul deosebit al promovării inovațiilor de produs și de proces, ca și al alegerii și aplicării acelor combinări de tehnici și oameni, a acelor tehnologii, care asigură cele mai scăzute costuri;

3) Creșterea productivității muncii, care conduce, în primul rând, la micșorarea cheltuielilor cu salariile și sarcinile sociale pe unitate de produs. Acest efect poate fi realizat numai în condițiile în care dinamica productivității o devansează pe cea a salariilor medii (Iw>Is). Dacă se distribuie mai mult decât crește productivitatea se ajunge la creșterea prețurilor. În al doilea rând, prin creșterea productivității se reduc costurile constante pe unitate de produs. Cu cât ponderea costurilor fixe este mai mare, cu atât influența variației producției asupra variației productivității este mai importantă;

4) Reducerea cheltuielilor de gestiune și de desfacere prin raționalizarea muncii administrativ-gospodărești, îmbunătățirea activității manageriale, creșterea gradului de automatizare și informatizare a gestiunii, strategii adecvate de marketing privind produsul, prețul, promovarea și distribuția etc.

Toate aceste căi trebuie privite în unitatea lor și în strânsă legătură cu condițiile concrete ale fiecărei firme.

Alegând cea mai eficientă tehnologie, producătorul trebuie să stabilească cantitatea pe care să o producă pentru piață, astfel încât să obțină încasări maxime. El

trebuie să producă ceea ce se cere şi atât cât se cere. Producătorul va produce atâta timp cât ultima unitate vândută revine mai scump decât costul corespunzător acesteia, adică atâta timp cât costul marginal este mai mic decât preţul de vânzare al ultimei unităţi din bunul vândut.

Aşa cum s-a mai arătat, produsul dintre cantitatea vândută şi preţul de vânzare dă încasarea vânzătorului sau veniturile sale.

– formula $IT = \sum_{i=1}^{n} Q_i P_i$

IT = încasările totale sau venitul total (V.T.)

Qi = cantităţile vândute din bunurile i (i=1...n)

Pi = preţurile de vânzare ale bunurilor i.

Diferenţa pozitivă dintre venituri şi costuri măsoară profitul (masa profitului).

VT – CT = B

CT = costul total

B = profit (beneficiu)

Fiecare producător va căuta să obţină un profit maxim.

Capacitatea unei întreprinderi de a obţine **profit** se numeşte **rentabilitate** sau **profitabilitate**. Ea este o formă sintetică de exprimare a eficienţei economice, reflectând raţionalitatea unei acţiuni (activităţi). Diferenţa negativă dintre venituri şi costuri reprezintă **pierderi** şi corespunde situaţiei de **nerentabilitate.**

Într-o economie de piaţă, criteriul fundamental al deciziilor de angajare a unor cheltuieli îl reprezintă **maximizarea rentabilităţii.** Agentul economic nu poate influenţa nici preţurile factorilor de producţie, nici pe cele de vânzare ale produselor sale. Singurul domeniu pe care îl poate controla rămâne volumul producţiei pentru care să poată obţine încasări maxime şi costuri minime. Deci, producătorul va căuta volumul producţiei care maximizează profitul.

Producţia Q(x) – care maximizează profitul trebuie să satisfacă condiţia:

$$Vmg - Cmg = 0, \text{ adică } Vmg = Cmg = P$$

Vmg = Venitul marginal

Cmg = Costul marginal

P= Preţul pieţei

Q(x) pentru VT(x) – CT (x) = B(x)→max

dVT/dx = Vmg. DCT/dx = Cmg

dB/dx = dVT/dx – dCT/dx = 0

BCU MIHAIL KOGĂLNICEANU UNIVERSITY LIBRARY

Pentru a înțelege, folosim figura 9.12 [6,181]. Până în punctul I1 costul depășește prețul, înregistrându-se pierderi Q(0).

Deoarece dincolo de I1 încasarea (adică prețul de vânzare) este mai mare decât costul, pe unitatea vândută, producătorul este interesat să crească volumul producției (în zona de profit, haşurată +) deoarece fiecare unitate vândută în plus îi aduce un spor de profit, care atinge maximum în punctul în care cantitatea produsă este optimă (Q1) după care sporul de profit scade treptat, până în I2. Peste I2, se atinge din nou o zonă de pierdere (–).

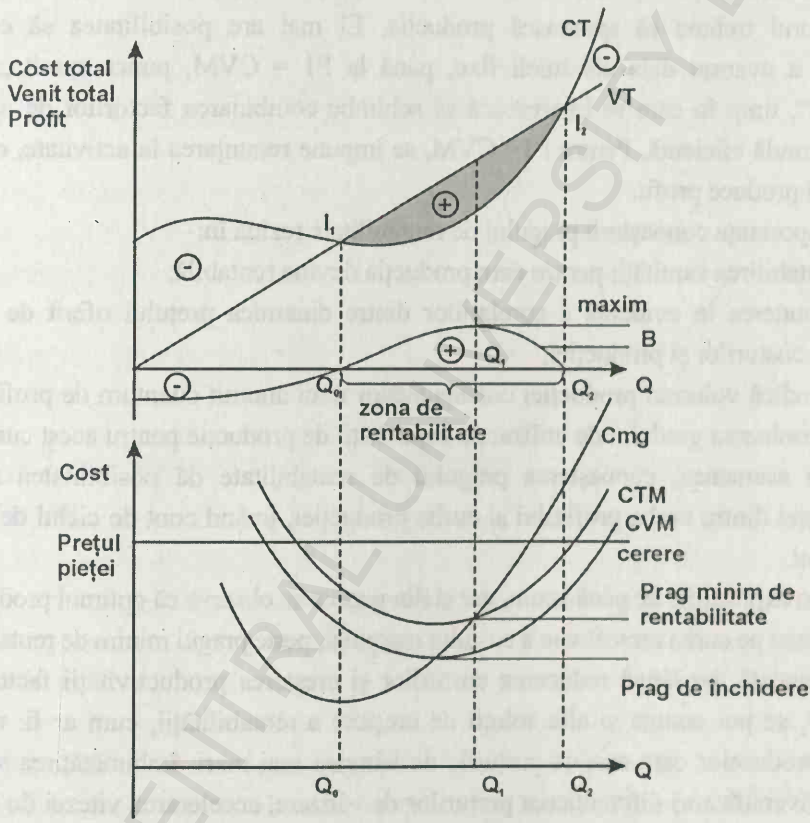


Fig. 9.12. Optimul producătorului

Trecerea de la nerentabilitate la rentabilitate se face prin ceea ce numim **„prag de rentabilitate"** sau punct mort şi care reprezintă volumul minim de producție (Qo) (corespunzător lui I1) de la care plecând, producătorul obține profit (sau/şi până la care). În Q = Qo, profitul este nul, CT = VT sau CT =P1.

Dar CT = CF + CVC ŞI VT = P1·Q0; CT = CF + Q0 · CVM.

Rezultă că P1Q0 = CF + CVM · Q0, de unde Q0 = CF/P1 – CVM.

Pentru dimensionarea producției (Q'0) în vederea obținerii unui anumit profit B, relația corespunzătoare va fi: CF + B/P1 – CVM = Q'0

Deoarece P1Q = VT = CT P1 = CT/Q = CTM

Dacă prețul unitar scade până la TCM minim, avem un „prag minim de rentabilitate". Pentru acest preț, producătorul obține un profit „normal" sau „pur", inclus în costul de producție, ca remunerație a factorilor. Pentru un preț mai mare decât acesta (P1 > CTM), producătorul obține ceea ce se numește „supraprofit" sau surplusul producătorului (suprafața haşurată). Pentru un preț mai mic (P < CT), s-ar părea că producătorul trebuie să sporească producția. El mai are posibilitatea să continue, deoarece a avansat deja cheltuieli fixe, până la P1 = CVM, punct numit „prag de închidere", timp în care se interesează să schimbe combinarea factorilor de producție într-o formulă eficientă. Pentru P1< CVM, se impune renunțarea la activitate, deoarece nu se mai produce profit.

Importanța cunoașterii pragului de rentabilitate rezidă în:

* stabilirea cantității pentru care producția devine rentabilă;

* punerea în evidență a corelațiilor dintre dinamica prețului oferit de piață și dinamica costurilor și producției;

* indică volumul producției corespunzător unui anumit cuantum de profit și permite determinarea gradului de utilizare a capacității de producție pentru acest cuantum.

De asemenea, cunoașterea pragului de rentabilitate dă posibilitatea stabilirii dependenței dintre curba profitului și curba producției, ținând cont de ciclul de viață al produsului.

Din explicațiile de până acum, dar și din grafice se observă că optimul producătorului este situat pe curba crescătoare a costului marginal, peste pragul minim de rentabilitate.

Totodată, pe lângă reducerea costurilor și creșterea productivității factorilor de producție, se pot enunța și alte soluții de creștere a rentabilității, cum ar fi: ridicarea calității produselor care susține prețurile de vânzare mai mari; îmbunătățirea structurii ofertei (diversificare) diferențierea prețurilor de vânzare, accelerarea vitezei de rotație a capitalului, promovarea vânzărilor, îmbunătățirea distribuției.

Pentru ca activitățile economice să fie profitabile, în condițiile economiei concurențiale, M. Didier recomandă aplicarea uneia din următoarele strategii [4,121]:

* a efortului concentrat pe un produs sau asupra unei clientele;

* strategia diferențierii ansamblului: produs-marcă-imagine-servicii;

* strategia dominației prin costuri mici.

Fiecare alternativă strategică are un mod de organizare și conducere adecvat. Ele vor fi dezvoltate la alte discipline în următorii ani de studiu.

Bibliografie:

1. Ciucur, D. şi colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
2. Creţoiu, Gh. şi colab., *Economie*, Editura All Beck, Bucureşti, 2003
3. Ignat, Ion şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
4. Medrihan, G., Medrihan, E., *Economie politică*, Editura I.P. Iaşi, 1991
5. Moşteanu, T., *Preţuri şi concurenţă*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 2000
6. Ştirbu, Elena, *Economie politică*, vol. I, Editura Fundaţiei „Gh. Zane", Iaşi, 1991

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

10. RANDAMENTUL FACTORILOR DE PRODUCȚIE

Structura:

10.1. Conceptele de eficiență și productivitate (randament)
10.2. Formele și nivelul productivității (w individuală; w medie; w globală; w marginală). Dinamica productivității
10.3. Productivitățile parțiale; legea randamentelor neproporționale
10.4. Legea creșterii productivității

10.1. Conceptele de eficiență și productivitate (randament)

Orice activitate, ca expresie a raționalității, trebuie să fie caracterizată prin eficiență economică. În orice domeniu s-ar desfășura, o activitate umană presupune antrenarea unor eforturi în scopul obținerii unor efecte. Activitățile economice se desfășoară prin blocarea și consumarea de factori de producție: materiali, umani, financiari, tehnologici, informaționali etc. Societatea a urmărit permanent satisfacerea la un nivel cât mai ridicat posibil a nevoilor sale de consum și de reproducție, realizând din disponibilitățile de resurse, combinații diverse, căutând maximizarea utilității producției, dar și economisirea resurselor. Cu atât mai mult astăzi, când baza materială a producției este tot mai limitată, când factorii de producție sunt tot mai scumpi, iar nevoile sunt tot mai mari, se pune cu necesitate obiectivă problema maximizării efectelor utile prin minimizarea eforturilor implicate.

BCU MIRCEA CEL BĂTRÂN CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

În ultimii ani, unele voci critică preocuparea susținută a decidenților de a obține eficiență, considerând că în acest fel s-ar sacrifica alte obiective mai importante [1,107].

Conceptul de eficiență economică a pătruns de relativ puțin timp în teorie și practică.

Începuturile teoriei eficienței s-au manifestat în filozofie, în cadrul ramurii sale – praxeologia – știința acțiunii eficiente, unde eficiența este considerată capacitatea unei cauze de a produce anumite efecte identificabile în raport cu un anumit scop.

Mai târziu a apărut în practică, ca un instrument ce permite compararea rezultatelor obținute cu cheltuielile făcute de un agent economic, cu rezultatele altor producători, cu rezultatele așteptate sau a rezultatelor unui proces cu ale altuia substituibil ș.a.m.d.

În economie se utilizează termeni ca: eficiență, eficacitate, economicitate, optimalitate, cu sens diferențiat. Aceasta impune delimitarea conceptuală a termenilor respectivi.

Conceptul de eficiență derivă de la latinescul *efficiere*, care înseamnă a rezulta, a produce efectele așteptate și exprimă gradul în care s-a îndeplinit efectul propus. Dar este urmărit un anumit efect, indiferent de efortul implicat? În această formulare, eficiența apare ca un indicator unidimensional, ori în termenii comparației trebuie să intervină și efortul implicat de un nivel sau altul al efectului. Mai mult, analiza se impune a avea loc în dinamică, timpul antrenând modificări în termenii comparației, dar și în mediul economic și social în care se acordă o atenție tot mai mare criteriului de eficiență. Ca urmare, considerăm că *eficiența este însușirea activităților, a resurselor, a produselor, de a asigura anumite efecte (rezultate) utile, obținute cu anumite eforturi (cheltuieli) într-o perioadă de timp dată.* Notând cu E1 efectele și cu E2 eforturile, eficiența economică – E va fi:

E = E1/E2 – forma directă și E = E2/E1 – forma indirectă.

Deci, în expresia sa cea mai generală, eficiența economică este raportul dintre efectul util (rezultat) și efortul depus (resursele consumate) sau invers [2,229].

Eficiența nu trebuie confundată cu *creșterea* ei, care înseamnă fie creșterea efectului pe unitatea de efort, fie reducerea efortului pe unitatea de efect. De aici rezultă că *eficiența maximă*, ca țintă a acțiunii conștiente, raționale, reprezintă maximul de rezultate obținute cu minimul de mijloace și timp.

Nivelul de eficiență reflectă calitatea economică a diferitelor activități, fiind comparabil în timp și cu alte nivele de eficiență, potrivit intereselor analizei, prin utilizarea *indicilor de eficiență*:

Ie =Et1/Et0x100(%)

Et1 = eficiența în perioada curentă; Eto = eficiența în perioada de referință (de bază)
Teoria economică face referiri la multe domenii de realizare a eficienței: eficiența în producție, în consum, în distribuție, eficiența totală, eficiența tehnică, economică, socială.

Eficiența tehnică este echivalentă cu noțiunea de productivitate parțială (a unui factor de producție, de exemplu: munca), sau totală, a tuturor factorilor de producție [2,229]. Eficiența economică totală vizează atât eficiența tehnică (în producție) cât și pe cea din distribuție. Calculul eficienței tehnice se face prin raportul producției la factorii utilizați (unități de output pe unitatea de factor consumat) sau ca raport al producției la cantitatea unui factor (capital). Dacă eficiența tehnică este o condiție a eficienței economice totale, ea nu este și suficientă. Eficiența în distribuție (schimb) arată alegerea corectă a setului de produse destinate pieței. Este mai utilă producerea mixului de bunuri necesare, dorite, chiar cu o eficiență tehnică mai slabă, decât obținerea la înalt nivel de eficiență tehnică a unor produse ce nu au căutare pe piață. În aceeași poziție se situează o întreprindere caracterizată de eficiență tehnică, dar ale cărei produse au prețuri care sunt prea mari față de concurență.

Eficiența economică totală presupune și eficiența de alocare, care cere să se aleagă tehnologia de producție în funcție de abundența sau penuria diferitelor resurse. Așa se explică apelarea la metode lohn care valorifică eficient metodele tehnice avansate din țările dezvoltate cu nivelul redus al costului muncii din țările în dezvoltare.

Eficiența socială vizează relația dintre efectele sociale obținute și efortul făcut la nivel micro sau macroeconomic. Ea este strâns interdependentă cu eficiența economică. De exemplu: diversificarea ofertei și obținerea ei cu costuri unitare mai reduse, determină rezultate economice mărite pentru firme, dar și satisfacerea mai deplină a trebuințelor indivizilor.

Eficacitatea exprimă gradul sau măsura în care efectele realizate (ER) corespund scopului propus sau efectului presupus, așteptat (Ep), fără a lua în considerație eforturile implicate:

Ef = ER/Ep sau Ef = Ep/ER

Eficacitatea precizează în ce măsură scopul a fost atins, fiind un mod de apreciere a unei laturi a eficienței, respectiv, a efectului.

Din punct de vedere matematic, **eficiența** este o problemă de optimizare cu **două funcții obiectiv**: funcția de maximizare a rezultatelor și funcția de minimizare a cheltuielilor.

E = E1(max)/E2(min)

În relație cu 1, valorile eficienței (E) pot fi: E < 1(E2 > E1), ceea ce reprezintă starea de *ineficiență*; E=1 (E2=E1), relație care exprimă eficiență, fiind sinonimă cu reproducția simplă și E > 1 (E2 < E1), relație ce exprimă *eficiență* crescută, fiind sinonimă reproducției lărgite, situație dorită pentru orice activitate. Mai trebuie subliniată ideea că efectele obținute trebuie să fie și *utile din punct de vedere economic, social, ecologic și național.*

Optimul este un nivel relativ (maximum de rezultate sau minimum de cheltuieli), nu există în mod absolut, fiind corelat cu condițiile ce se analizează.

Optimalitatea reflectă tendința de apropiere la nivelul optim, obținută prin modele de simulare care permit alegerea variantei ce se apropie cel mai mult de condiția de optimizare aleasă. Din această perspectivă, optimalitatea poate fi considerată o trăsătură a eficienței de a tinde către un nivel optim față de un criteriu. Se impune și diferențierea noțiunilor de optim tehnic și economic

Optimul economic reprezintă obținerea unui efect social util maxim cu un anumit volum de efort, în condițiile scăderii efortului pe unitatea de efect. Optimul tehnic reprezintă maximizarea producției obținute la o unitate de resursă folosită sau de capacitate de producție – creșterea randamentului. El poate veni în contradicție cu optimul economic (și social); de aceea trebuie subordonat acestuia din urmă, conceptul de eficiență economică având întotdeauna și o latură socială care exprimă concordanța dintre tipul de efect și utilitatea lui socială, implicațiile lui sociale, atât imediate, cât și de durată, efectele colaterale și de antrenare pe care le generează în societate.

După cum se exprimă și se măsoară efectele și, respectiv, eforturile, distingem mai multe **forme ale eficienței**: productivitatea sau randamentul, rentabilitatea sau profitabilitatea, economicitatea.

Productivitatea reflectă relațiile istorice dintre progresul tehnico-științific, creșterea randamentelor și progresul economico-social. Productivitatea exprimă raportul cantitativ dintre producția obținută, într-un anumit interval de timp și într-un anumit cadru de organizare a producției (loc de muncă, fabrică, întreprindere) și factorii de producție utilizați pentru obținerea ei.

În accepțiunea sa primară, productivitatea era înțeleasă ca raportul dintre producție și cantitatea de muncă necesară acesteia (producție pe lucrător sau pe oră). De aceea, termenul a fost uneori confundat cu cel de eficiență, cu randamentul sau rentabilitatea.

În prezent, în sens general, **productivitatea este definită** ca rezultatul raportului dintre producția realizată și ansamblul factorilor de producție care au contribuit la obținerea ei (sau unul dintre aceștia) [2, 230].

Economicitatea semnifică acțiunea de minimizare a cheltuielilor aferente (ch) unor anumite activități sau unor efecte, practic economisind resursele rare. Ea exprimă măsura în care se obțin economii la costuri:

$Ec = Ch/E1 \rightarrow min$

Ea apare ca o componentă a eficienței ce măsoară efortul de reducere a cheltuielilor. Se poate măsura și prin diferența dintre costurile ipotetice și cele efective.

Rentabilitatea este capacitatea unei întreprinderi, activități, acțiuni, a unei resurse sau a unui produs de a produce *profit*, ca urmare a unor venituri, dintr-o perioadă dată, mai mari decât cheltuielile.

10.2. Formele și nivelul productivității (w individuală; w medie; w globală; w marginală). Dinamica productivității

Productivitatea (W) arată mărimea producției obținute (Q) într-o anumită perioadă și la un numit nivel al tehnicii (individual, mediu etc.) pe baza unui consum de factori (utilizați) – Fp

$W = Q/Fp$

De aceea, i se mai spune randament al factorilor de producție.

Creșterea productivității este obiectivul tuturor producătorilor, pe termen lung, ei căutând să obțină producții cât mai mari cu eforturi cât mai reduse. *Creșterea productivității înseamnă fie creșterea producției la unitatea de efort cu factorii, fie reducerea efortului la unitatea de produs obținut.* Sporirea randamentelor a însoțit progresul tehnico-științific, concretizându-se ca o tendință permanentă în activitățile economice de a se mări producția obținută pe baza aceluiași consum de factori. Această tendință este reflectată în știința economică prin *legea creșterii productivității.*

Deci, productivitatea exprimă rodnicia sau eficiența cu care sunt folosiți factorii de producție într-o anumită perioadă.

În procesele de analiză detaliată a activităților economice se utilizează mai multe **forme ale productivității**:

1. plecând de la modul de calcul al numărătorului, se disting:
   - fizică și exprimată valoric;
   - brută și netă.
2. Având în vedere modul de evaluare a numitorului se folosesc:
   - productivitatea globală și parțială.

Productivitatea fizică, considerată cea mai realistă formă de apreciere, redă, în unități fizice, naturale, raportul dintre producție și efortul de factor – de exemplu: tone

grâu/ha. Dificultatea de operare cu acest indicator este enormă, având în vedere complexitatea schimbărilor la nivelul rezultatelor şi a eforturilor implicate. El se poate folosi doar la activităţile simple, standardizate, relativ diversificate.

Evaluarea în unităţi monetare elimină aceste neajunsuri, fiind posibilă calcularea **productivităţii valorice,** deşi suportă abaterile determinate de evoluţia preţurilor, aspect corectabil prin aplicarea indicelui de deflatare.

Productivitatea brută se calculează pe baza producţiei finale (brute) corectată cu variaţia stocurilor şi a producţiei intermediare. **Productivitatea netă**, pe baza producţiei nete, ia în calcul numai valoarea adăugată (producţia brută fără achiziţiile de la terţi şi amortizare). **Productivitatea globală** raportează volumul producţiei la ansamblul factorilor de producţie – muncă, materii prime, capital, energie etc. Dar, de multe ori, în acest numitor nu sunt incluşi absolut toţi factorii care au concurat la realizarea acelei producţii (resurse naturale, cunoştinţe tehnice).

Productivitatea parţială exprimă rodnicia cu care este utilizat un anumit factor de producţie, la un moment dat şi în dinamică. Ea se măsoară prin raportarea cantităţii de producţie obţinută, la cantitatea consumată din factorul de producţie analizat (în unităţi fizice, natural – convenţionale sau monetare).

Wf = Q/f, Indicele productivităţii parţiale devine: Iw = Wf1/Wfo . 100.

Acest indicator exprimă însă o estimare relativă. De aceea, i se mai spune **productivitate aparentă.** În practică, delimitarea aportului unui singur factor la creşterea volumului total al producţiei este aproape imposibilă. Dar a raporta efecte rezultate din antrenarea mai multor factori ce se combină pentru obţinerea unei producţii, la un singur factor, este doar o abstractizare utilă pentru cercetarea analitică a eficienţei unei activităţi. Pentru ca indicatorul să fie operant ar trebui ca ceilalţi factori să nu exercite vreo influenţă, adică să rămână nemodificaţi pentru perioada de analiză. Acest lucru nu se poate produce în realitate, ci se ia ca o condiţie teoretică.

Productivitatea totală este eficienţa cheltuirii factorilor de producţie, eficienţa combinării şi a substituirii lor în timp. Aceasta se calculează ca raport între producţia obţinută şi factorii de producţie utilizaţi, în expresie monetară (pentru a putea fi însumaţi factori eterogeni):

Wt = Q/Fp; Iw = Wt1/Wt2·100

Productivitatea globală exprimă rodnicia (eficienţa) cu care sunt folosiţi toţi factorii, atât materiali, cât şi umani, şi financiari, atât proprii, cât şi împrumutaţi. Evident că unităţile de măsurare folosite trebuie să permită compararea mărimilor ce se raportează (de obicei, unităţi monetare). Acest indicator reflectă nivelul managementului unei firme:

WG = Q/ Fp ; Iw = WG1/WGo ·100

Productivitatea medie sau unitară redă eficiența cu care este consumată o unitate dintr-un factor sau dintr-o sumă de factori la un moment dat sau într-un orizont de timp; raportul se calculează între producția obținută și factorul de producție analizat sau masa tuturor factorilor antrenați:

WM = Q/ fp ; WM = Q/Fp

Se consideră asigurată divizibilitatea factorilor de producție pentru măsurarea în unități fizice sau exprimarea lor în unități valorice (monetare) – lei producție la 1 leu factor sau factori de producție (sau la un milion lei etc.).

Productivitatea marginală este suplimentul de producție (sporul) obținut prin creșterea cu o unitate a consumului de factor sau factori de producție, celelalte condiții rămânând neschimbate. Considerăm factorul de producție perfect divizibil.

Wmg = ΔQ/ ΔFp ; pt. ΔFp = 1, Wmg = Q', adică derivata funcției de producție în raport cu factorul considerat – f'Q.

Dinamica productivității arată mărimea modificării ei în timp (în t1 față de t_0) și se măsoară cu ajutorul *indicelui productivității*: Iw = W1/W0 ·100.

Privită cronologic, evoluția productivității poate înregistra situațiile: W1 > W0; W1 = W0; W1 < W0, adică: *creștere*, *stagnare*, *descreștere*. În același mod se analizează nivelurile diferite de productivitate ale unor agenți economici, ale unor ramuri sau economii naționale. Decalajele ce apar atrag atenția asupra rezervelor de creștere a rodniciei consumării factorilor de producție.

10.3. Productivitățile parțiale; legea randamentelor neproporționale

Relația funcțională dintre consumurile de factori de producție (input-uri) și rezultatele obținute (output-uri) se exprimă prin funcțiile de producție: Q = f(K,L,P,R), unde Q este cantitatea de producție (maximă) pe care firma poate să o obțină prin folosirea factorilor: K = capital; L = muncă; P = progresul tehnic; R = resurse naturale etc. într-o anumită combinație.

Factorii productivi sunt ficși și variabili. Factorii ficși sunt cei care se mențin constanți, oricât s-ar modifica producția – de exemplu: mașini, instalații, clădiri, echipamente etc. Factorii variabili sunt materiile prime, materialele de bază, energia, munca etc., care se modifică odată cu modificarea producției. De aici se consideră că firmele nu-și pot modifica factorii ficși pe perioadele scurte, iar atunci când aceștia se modifică, în principal, condițiile tehnice și tehnologice, se are în vedere perioada lungă sau foarte lungă, când se obțin efectele introducerii progresului tehnic, adică se obțin

creşteri ale productivităţii muncii şi capitalului. Totodată, pe termen lung se modifică şi funcţiile de producţie, deoarece din aceleaşi cantităţi de intrări rezultă alte cantităţi (mai mari) de ieşiri. Pentru producători este foarte util să stabilească măsura în care prin schimbarea cantităţii unor factori sau a proporţiilor dintre ei se obţin creşteri ale producţiei. Efectele variaţiei cantităţilor absolute de factori, menţinând neschimbate proporţiile, asupra producţiei rezultate se numesc **randamente de scară**. Dacă considerăm y mărimea cu care se modifică cantităţile de factori introduşi în fabricaţie şi x mărimea cu care se modifică producţia rezultată, vom avea:

– randamente crescătoare de scară, pentru $x > y$;

– randamente constante de scară, pentru $x = y$

– randamente descrescătoare de scară, pentru $x < y$.

Spre deosebire de acestea, *randamentele de substituţie* se obţin prin schimbarea atât a cantităţilor absolute, cât şi a proporţiei factorilor, prin înlocuirea unor părţi din numiţi factori cu alţii.

Atât randamentele de substituţie, cât şi cele de scară caracterizează managementul firmei pe termen lung. Ele pot fi surprinse în funcţiile de producţie pe termen lung [3, 134].

Sporul de rezultate (efecte) obţinut pe scara ameliorării calitative a factorilor şi prelucrării mai eficiente (avansate) a lor şi nu pe seama atragerii în producţie a unei cantităţi mai mari de factori, înseamnă creştere a productivităţii sau a rodniciei factorilor de producţie. Se utilizează atâtea productivităţi parţiale câţi factori de producţie sunt folosiţi în activitatea analizată.

Având în vedere rolul esenţial al muncii şi importanţa capitalului în antrenarea tuturor celorlalte tipuri de factori, în general, se analizează contribuţia acestora prin randamentul muncii şi al capitalului.

Productivitatea muncii (WL) se defineşte ca raport între volumul producţiei rezultate dintr-un proces productiv şi cantitatea de muncă folosită, respectiv:

$WL = Q/L$ Sau $WL = L/Q$ (consumul de muncă pe unitatea de produs).

Cantitatea de muncă este în general măsurată în timp de muncă sau în număr de personal dintr-o firmă (producţia pe oră sau pe lucrător). Acest raport se mai apreciază ca produs mediu sau productivitate medie. Produsul pe oră va fi: Q/nr. ore de muncă.

Produsul pe lucrător va fi: Q/nr. lucrători

Producţia se determină ca valoare adăugată în întreprindere.

Productivitatea marginală a muncii (produsul marginal al muncii) va fi: W $mgL = \Delta Q/\Delta L$; pentru $\Delta L = 1$; W $mgL = \Delta Q$, adică derivata funcţiei producţiei în raport cu munca, fiind asigurată divizibilitatea perfectă a factorilor.

Productivitatea capitalului (WK) este raportul dintre volumul total al producției obținute și cantitatea sau valoarea capitalului întrebuințat (sau avansat).

Wk = Q/K, în care K este redat prin valoarea brută a imobilizărilor.

Productivitatea marginală a capitalului va fi:

W mgk = ΔQ/ΔK, iar pentru k=1 WmgK = ΔQ.

Coeficientul capitalului exprimă necesarul (sau consumul) de capital pentru obținerea unei unități de efect economic util. Cu cât mărimea raportului este mai mică, cu atât eficiența folosirii capitalului este mai mare.

Coeficientul mediu al capitalului: $\overline{K} = K / y$, y = efectul economic al utilizării unui anumit capital (K), într-un anumit interval de timp.

Coeficientul marginal al capitalului este raportul dintre sporul de capital (ΔK) într-un interval de timp și sporul de efect economic:

Kmg = ΔK/ Δy.

Considerând efectul economic ca producția obținută, atunci coeficientul capitalului este interesul productivității capitalului.

$\overline{K}$ = 1/WK; Kmg = 1/W mg K

Productivitatea marginală a capitalului se mai calculează și ca raport între sporul efectelor și efortul total de capital: *WmgK* = Δ *Q/K.*

Se are în vedere în principal capitalul fix. Dar se pot include în analize și investițiile:

$\overline{W}$ = Q/K+I; Wmg = ΔQ/K+I

De asemeni, indicatorul poate fi utilizat și pentru analiza randamentelor capitalului circulant.

Wkc = Q/kc; Iwkc =W1kc/W0kc. 100

Pe măsură ce o întreprindere mărește cantitatea folosită din factorii variabili, evoluția productivităților medii și marginale urmează anumite traiectorii. Într-o primă fază se constată că productivitatea marginală a muncii este crescătoare. Dar dacă cantitatea de muncă crește peste un anumit nivel, productivitatea marginală a muncii devine descrescătoare. Atât timp cât produsul total înregistrează o curbă crescătoare, productivitatea marginală a muncii rămâne pozitivă, dar creșterea producției va fi din ce în ce mai mică.

La fel se întâmplă și cu productivitatea medie a muncii, care într-o primă fază va crește, până atinge un nivel maxim pentru un anumit număr de lucrători, când va fi egală cu productivitatea marginală. Dincolo de acest punct, productivitatea marginală este inferioară productivității medii, iar pentru valoarea sa negativă, producția totală scade.

Dependențele producției totale (Q) ale produsului mediu și ale produsului marginal de factorul de producție muncă (variabil) sunt redate în schema de mai jos – fig. 10.1.

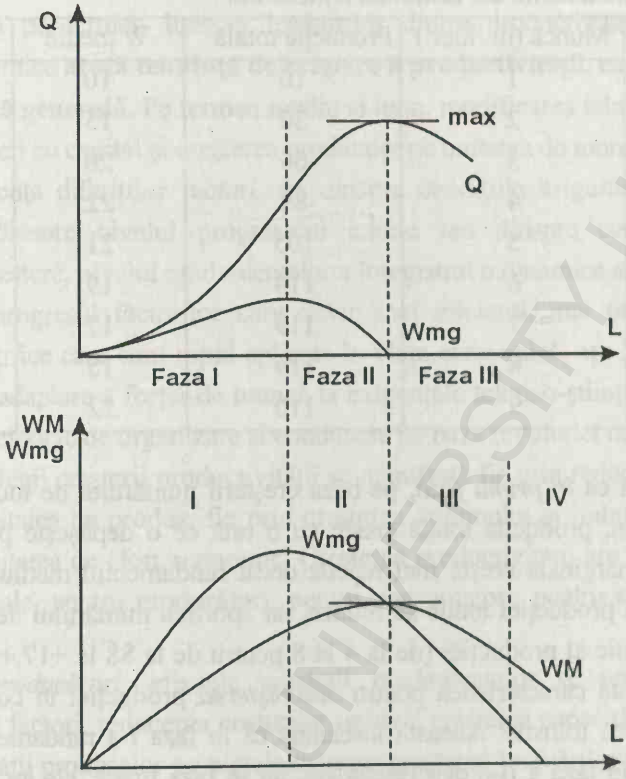


Fig. 10.1. Relația dintre producție, randamentul marginal și randamentul mediu al muncii pe termen scurt

Curba producției totale (în formă clasică de S) include patru faze: în prima fază, pe baza randamentelor crescătoare de scară, producția crește din ce în ce mai repede și se înregistrează randamente medii și randamente marginale crescătoare, cu o creștere mai importantă a randamentelor marginale față de cele medii.

În faza a doua, creșterea atinge nivelul maxim, când productivitatea medie și cea marginală se întâlnesc în zona randamentului mediu maxim. Apoi, sporul absolut înregistrează descreșteri treptate, se obțin randamente marginale descrescătoare, dar pozitive, până la nule, producția totală atinge nivelul maxim (faza a III-a); în faza a patra, producția începe să scadă, productivitatea marginală devine negativă, iar cea medie descrește rapid.

Randamentele combinării a doi factori de producție – pământ și muncă – sunt prezentate în tabelul 10.1 (adaptare după [3,146]).

BCU "CAROL I" UNIVERSITY LIBRARY

Tabelul 10.1. *Randamente ale combinării factorilor*

Pământ	Muncă (nr. lucr.)	Producție totală	W medie	W marginală
5	1	10	10	-
5	2	30	15	20
5	3	60	20	30
5	4	88	22	28
5	5	105	21	17
5	6	114	19	9
5	7	119	17	5
5	8	119	15	0
5	9	110	12	-9

Se observă că *în prima fază*, pe baza creşterii numărului de lucrători la aceeaşi suprafaţă de teren, producţia totală creşte cu o rată ce o depăşeşte pe cea a muncii. Productivitatea marginală creşte mai repede decât randamentul mediu. În *faza a II-a*, rata de creştere a producţiei totale se reduce, iar sporirea numărului de lucrători aduce un spor tot mai mic al producţiei (de la 4 la 8 pentru de la 88 la +17,+9,+5 şi 0). *Faza finală* (a III-a) este caracteristică pentru *descreşterea* producţiei în condiţiile creşterii cantităţii de muncă folosite. Aceasta înseamnă că în faza I-a randamentele muncii au fost crescătoare, în faza a II-a descrescătoare, iar în faza finală, ele au fost negative [I, 147,148].

Aceste dependenţe se explică prin **legea randamentelor marginale neproporţionale** care, în funcţie de condiţiile tehnice, sunt crescătoare, stagnante şi descrescătoare, datorită faptului că factorii de producţie nu sunt perfect substituibili. Atunci când randamentul devine descrescător, se va trece la o nouă combinare a factorilor (inclusiv, prin modificarea celor ficşi), încât să se mărească randamentele. În acelaşi sens se vor urmări: specializarea şi stimularea lucrătorilor, performanţa capitalului tehnic, un management eficient, avantajele concurenţiale ş.a.

10.4. Legea creşterii productivităţii

Aşa cum s-a mai arătat, relaţia dintre producţie şi factorii implicaţi se manifestă atât prin cantităţile de factori, cât şi prin combinarea lor pentru un anumit volum al producţiei. Totodată, există anumite relaţii între productivităţile parţiale care determină ratele de substituţie dintre factori. Ca urmare, este foarte important **timpul** pentru care

se pot face schimbări în structura factorilor şi a producţiei. Analizele pe termen scurt nu sunt relevante. Efectele stabile, cu caracter de dependenţă, de legitate, se manifestă în timp. O analiză pe termen lung a legăturilor dintre productivităţile factorilor şi rezultatele economice **arată tendinţa de creştere a productivităţii, care acţionează ca o lege economică generală**. Pe termen mediu şi lung, modificarea tehnologiilor duce la substituirea muncii cu capital şi creşterea producţiei pe unitatea de muncă consumată.

Sub influenţa diferiţilor factori, fie dinspre condiţiile asigurării de resurse de producţie, fie dinspre nivelul progresului tehnic sau dinspre cererea de bunuri economice, în creştere, nivelul randamentelor a înregistrat o dinamică accentuată.

Are loc progresul factorilor care devin mai eficienţi, mai productivi; au loc descoperiri ştiinţifice care sunt rapid aplicate în viaţa economică; are loc o permanentă perfecţionare şi adaptare a forţei de muncă la exigenţele tehnico-ştiinţifice moderne; se eficientizează metodele de organizare şi conducere pe baza revoluţiei manageriale.

Acţiunea legii creşterii productivităţii se manifestă fie prin reducerea consumului de factori pe unitatea de produs, fie prin creşterea volumului şi îmbunătăţirea calităţii producţiei pe unitatea de efort economic. Creşterea productivităţii are efecte complexe: economice, sociale, pentru producători, pentru consumatori, pentru societatea umană, pentru ţară.

Pentru producători, efectele creşterii randamentelor se pot concretiza în: economisirea de factori, reducerea costurilor unitare, creşterea capacităţii de concurenţă şi a competitivităţii produselor pe pieţele externe; creşterea încasărilor şi a profitului. La nivelul agenţilor economici, se creează posibilitatea extinderii afacerilor, a investiţiilor şi măririi salariilor, cu respectarea corelaţiei dintre creşterea productivităţii muncii şi a salariilor – (Iw > Is). Ca efecte *pentru consumatori* se pot enumera: creşterea salariilor nominale, dar şi a celor reale (ca urmare a reducerii costurilor ca parte a preţurilor de vânzare), economisirea timpului de lucru în favoarea timpului liber, uşurarea muncii ş.a.

Câştigul de productivitate ca diferenţă între excedentul de producţie şi sporul de factori se utilizează atât în cadrul unităţii economice producătoare, cât şi în afara ei. În primul rând, câştigul de productivitate se repartizează pe factorii ce contribuie la obţinerea lui sau pe proprietarii factorilor respectivi.

Pentru creşterea productivităţii firmele vor putea acţiona pe căile următoare:

- introducerea progresului tehnico-ştiinţific,
- perfecţionarea calificării lucrătorilor,
- corelarea salariilor cu indicele de creştere a productivităţii muncii,
- organizarea eficientă a muncii, a producţiei, a gestiunii ş.a.

Cum producţia se transformă în consum, mai rezultă că:

Muncă = Consum / Productivitate

În concluzie, pe termen mediu şi lung, productivitatea duce la diminuarea volumului muncii în activităţile unde ea creşte mai repede decât consumul. În activităţile unde situaţia este inversă, va spori volumul de muncă.

Creşterea productivităţii duce la reducerea costurilor produselor.

Prin acest efect se obţine o creştere a profitului, de unde vor spori investiţiile în progres tehnic (ce va impulsiona productivitatea) şi veniturile din dividende, dar şi ca urmare a reducerii preţurilor de vânzare a bunurilor de consum. Deci efectele pozitive ale creşterii productivităţii se extind şi se amplifică.

Bibliografie:

1. Creţoiu, Gh. şi colab., *Economie*, Editura All Beck, 2003
2. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al. (coordonatori) *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003
3. Ignat, Ion şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
4. Medrihan, G., Bucur, Sabo M., Boier, R., *Marketing*, Editura Gama, Iaşi, 1997
5. Ştirbu, Elena, *Economie politică*, vol. I, Editura Fundaţiei „Gh. Zane", Iaşi, 1999
6. Ştirbu, Elena, *Eficienţa, condiţie a dezvoltării durabile*, Editura Kolos Grup, Iaşi, 2004

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

11. CEREREA DE MĂRFURI

Structura:

11.1. Conceptul de cerere şi tipologia sa
11.2. Mărimea şi dinamica cererii. Funcţia cererii. Legea cererii
11.3. Elasticitatea cererii în funcţie de preţ
  11.3.1. Definirea şi măsurarea elasticităţii directe
  11.3.2. Definirea şi măsurarea elasticităţii „încrucişate"
11.4. Elasticitatea cererii în funcţie de venit

11.1. Conceptul de cerere şi tipologia sa

Nevoile de consum determină cererea de mărfuri prin care oamenii şi agenţii economici îşi acoperă necesităţile de consum şi/sau de producţie. Cererea reprezintă o parte a nevoilor, cea care poate fi susţinută de solvabilitate.

Teoria cererii şi ofertei arată cum preferinţele determină cererea consumatorilor, în timp ce costurile de afaceri determină oferta de bunuri.

În sens larg, cantitatea dintr-un anumit bun pe care agenţii economici pot să o achiziţioneze la un moment dat, la un anumit preţ dat, se numeşte **cerere**. Această cantitate este în funcţie de mai multe elemente:

- nevoile de consum;
- preferinţele şi gusturile cumpărătorilor, legate de natura bunurilor şi nevoile pe care le satisfac;
- dimensiunile şi structura ofertei;
- veniturile purtătorilor cererii;
- preţul acelui bun, ca şi preţurile altor bunuri;

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

- condițiile de creditare;
- publicitatea;
- factori psiho-sociali, organizatorici etc.

În sens restrâns, cererea exprimă relația care există, la un moment dat, între diverse prețuri posibile ale unui anumit bun și cantitățile pe care un agent economic sau un grup de agenți le cumpără din acel bun, pentru fiecare nivel din aceste prețuri, celelalte variabile fiind presupuse stabile. Ea exprimă corespondența dintre scara de prețuri posibile pentru un anumit bun și dispoziția unui individ sau a unui grup privind cantitățile pe care doresc să le achiziționeze pentru fiecare nivel de preț.

Relația dintre preț și cantitatea cumpărată se numește *program de cerere* și poate fi redată grafic prin *curba cererii*. Aceasta ne arată că, cu cât prețul este mai mare, celelalte condiții rămânând neschimbate, cu atât mai puține unități vor fi cumpărate și, cu cât mai scăzut va fi acel preț, cu atât mai multe unități vor fi cumpărate din acel bun – tabelul 11.1.și fig. 11.1

Tabelul 11.1. Programul de cerere.

	Preț unitate	Cantitatea cerută
A	5	9
B	4	10
C	3	12
D	2	15
E	1	20

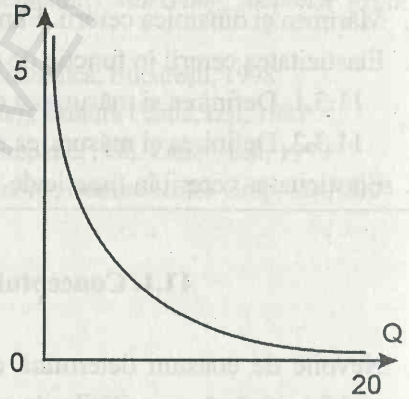


Fig. 11.1. Curba cererii

Cererea nu se confundă nici cu nevoia, nici cu consumul. Ea este mai mică decât nevoile de consum.

Consumul este o cheltuială efectiv realizată, presupunând, în prealabil, cumpărarea bunului și semnificând modalitatea practică de satisfacere a nevoilor prin distrugerea (transformarea) bunului achiziționat. Cererea reflectă intențiile, decizia și procesul de cumpărare puse în legătură cu diverse niveluri de prețuri. Ea apare ca un consum potențial.

Cererea nu se suprapune cu dimensiunea nevoilor de consum, ea acoperă doar parțial nevoile, deoarece posibilitățile de satisfacere a nevoilor de către oferta care există la un moment dat este limitată, la fel ca și capacitatea de cumpărare. Pe de altă parte, nevoia dispune și de alte posibilități de satisfacere decât cele oferite de piață (autoconsumul).

Cererea este mai restrânsă decât nevoia şi datorită faptului că oamenii nu sunt pe deplin conştientizaţi de propriile lor nevoi. Cererea face legătura între nevoi şi consum, asigurând printr-un mecanism specific, transformarea unei părţi din nevoi în consum. Astfel, nevoia se manifestă ca o *cerere potenţială*. Pentru întreprinzători prezintă o mare importanţă cunoaşterea dimensiunilor şi structurii nevoii sociale, precum şi a cererii, pentru că ei trebuie să-şi adapteze oferta la dimensiunile acestor condiţii, ce pot fi cercetate cu ajutorul *tehnicilor de marketing*. Putem spune că cererea este punctul de plecare în desfăşurarea schimbului de mărfuri [2,122].

Cererea poate fi cunoscută fie prin culegerea informaţiilor direct de la purtătorii ei (a consumatorilor) prin metode de studiere directă (anchete), fie prin metode indirecte, prin intermediul datelor statistice, analizând corelaţia dintre cantităţile vândute şi diferitele niveluri de preţuri (post-factum).

Obiectul cererii îl constituie oferta de mărfuri/servicii [2,123].

Mecanismul transformării nevoii în cerere presupune o *bază obiectivă,* dată de existenţa nevoii, a ofertei şi a solvabilităţii, precum şi o *determinantă subiectivă* – voinţa de cumpărare şi decizia de a achiziţiona bunul respectiv, care depind de intensitatea nevoii, preferinţe, gusturi, capacitatea de anticipare a evoluţiei preţurilor şi a veniturilor, motivaţia achiziţionării. În acest context, cererea apare ca o concretizare a deciziei de cumpărare. În afara actului efectiv al cumpărării, cererea rămâne potenţială, posibilă în anumite condiţii, în viitor.

Ca **tipologie**, cererea poate fi:

a) cerere de prodfactori şi de satisfactori;

b) individuală, adică a unui individ sau agent economic (C1 şi C2) şi cerere de piaţă sau totală (CT), determinată ca sumă a cererilor individuale pentru un anumit bun (la diferite niveluri de preţuri) – fig. 11.2.

$$Ct = \sum Ci;\ Ct = C1 + C2$$

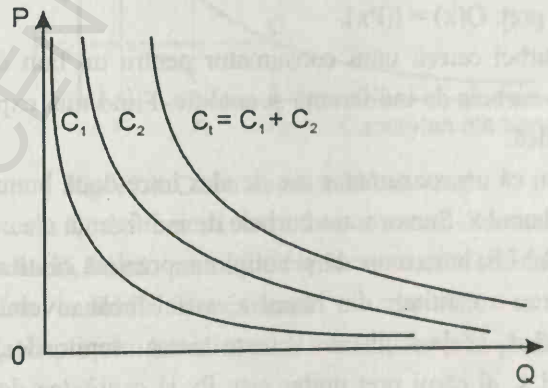


Fig. 11.2. Curbe ale cererii individuale şi de piaţă

c) Cerere solvabilă, pentru care există capacitate de plată şi nesolvabilă (fără suportul unor venituri acoperitoare);
d) cerere satisfăcută, adică acoperită cu mărfuri ori servicii şi nesatisfăcută (pentru care oferta nu corespunde), sau cerere în formare;
e) cerere curentă, sezonieră, periodică, rară;
f) cerere constantă şi fluctuantă;
g) efectivă (reală) şi potenţială (posibilă, de viitor);
h) spontană şi fermă;
i) elastică, rigidă, crescândă, descrescândă – în raport de preţ, venituri etc.

11.2. Mărimea şi dinamica cererii. Funcţia cererii. Legea cererii

Mărimea cererii depinde, în esenţă, de nivelul preţului bunului vizat şi de venitul cumpărătorului, mai ales de partea pe care subiectul o poate cheltui pentru a achiziţiona bunul respectiv. *Legea cererii* exprimă relaţiile esenţiale, generale ce apar pe piaţa concurenţială între modificarea preţului bunului oferit şi schimbarea mărimii cantităţii cerute. Pentru bunurile „normale" atunci când preţul creşte, are loc contracţia cererii şi invers, când preţul scade, cererea creşte, se extinde. Această „lege" are numeroase verificări practice şi derivă din comportamentul unui consumator raţional care caută să obţină maximum de utilitate dintr-o cheltuială dată. Relaţia dintre evoluţia preţului şi evoluţia cererii (ca efect) se explică şi prin conţinutul legii utilităţii marginale descrescânde. Dinamica cererii semnifică faptul că la scăderea preţului, cantitatea cerută din bunul al cărui preţ scade, va fi crescătoare, consumatorul (pe baza aceleiaşi legi), căutând maximum de satisfacţie din sporirea cantităţilor consumate. Astfel, forma curbei cererii va fi convexă (pentru Ox – cantităţi şi Oy – preţ). Cererea este o funcţie descrescândă faţă de preţ: $Q(x) = f(Px)$.

Construirea curbei cererii unui consumator pentru un bun dat se poate realiza grafic, plecând de la curbele de indiferenţă şi analitic. Fiind mai expresivă, vom începe cu reprezentarea grafică.

Să presupunem că un consumator are de ales între două bunuri, dintre care unul este moneda şi altul bunul x. Se vor trasa curbele de indiferenţă ale consumatorului între monedă şi bunul x. R.M.S. între monedă şi bunul x reprezintă cantitatea de monedă care ar putea fi înlocuită cu o cantitate din bunul x, astfel încât nivelul de utilitate pentru consumator să rămână acelaşi. Dacă V este suma veniturilor, atunci cantitatea consumată din bunul x, al cărui preţ unitar este Px şi cantitatea de monedă cerută, al

cărui preț este considerat constant și egal cu 1 (Py = 1) va fi: V = x.Px + y Py = V – x.Px. Dacă Px scade, dreapta bugetului pivotează spre dreapta, obținându-se punctele de echilibru ale consumatorului: M1, M2, M3 etc. (Vezi fig. 11.3). Prin unirea lor se obține curba consumului în raport cu prețul. Această curbă nu se confundă însă, cu curba cererii care apare ca o relație între cantitățile cerute și preț. Ori, prețul nu apare pe nici una din axe. Raportul dintre prețuri (-px/py) apare doar ca pantă a dreptei bugetului. De aceea, este necesar să construim un alt grafic în care să apară pe ordonată diferite nivele ale prețului bunului x, iar pe abscisă, cantitățile cerute (vezi fig. 11.4).

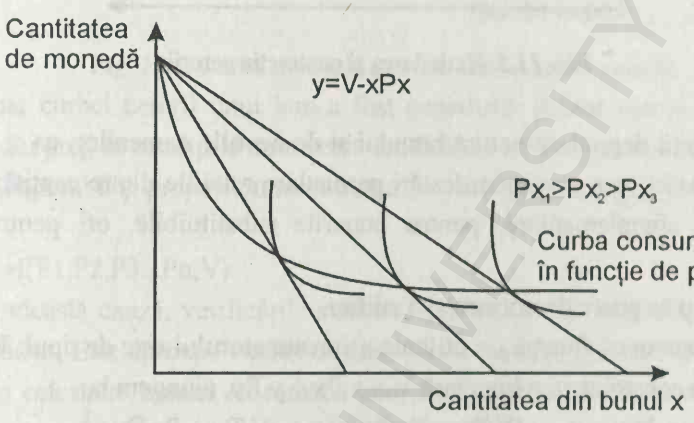


Fig. 11.3. Construirea curbei cererii

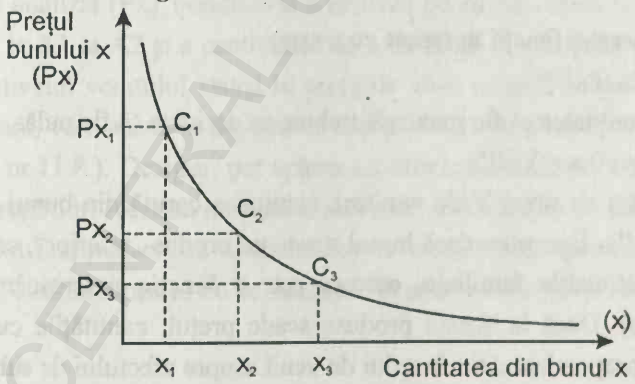


Fig. 11.4. Curba cererii unui bun normal

Curba C1C3 este curba cererii unui bun normal. Se vede că funcția cererii normale este descrescândă, adică, cantitățile cerute variază în sens invers față de preț.

Relațiile dintre variabila dependentă – cantitățile cerute – și variabila independentă – evoluția prețului (mediu) sunt evidențiate și în graficul de mai jos – fig. 11.5 [4].

BCU/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

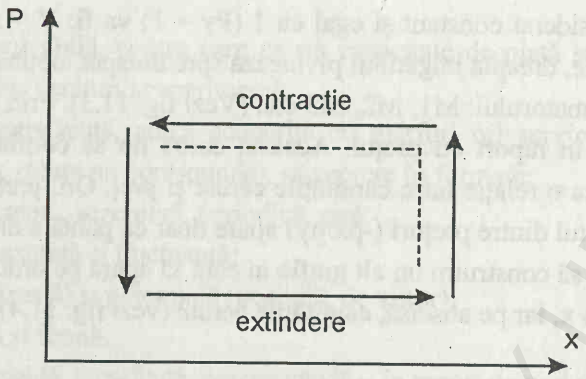


Fig. 11.5. Extinderea şi contracția cererii

Aceste relații depind de natura bunului şi de nevoile oamenilor, ca şi de relațiile dintre bunuri. Astfel, vor avea manifestări particulare relațiile dintre cantități şi prețuri pentru bunurile complementare, pentru bunurile substituibile, ori pentru bunurile derivate.

Acest lucru se poate demonstra şi analitic.

Să presupunem că funcția de utilitate a consumatorului este de tipul: $U = U(x.y)$. Ținând seama de constrângerea bugetară $V = x.Px + y.Py$, ajungem la:

$y = V/Py - Px/Py.x$ $U = x.y = x(V/Py - Px/Py.x) = x.\ V/Py - Px/Py.x^2$

Derivata acestei funcții în raport cu x este:

$U'(x) = V/Py - 2x.\ Px/Py$

Pentru ca utilitatea să fie maximă, trebuie ca derivata să fie nulă:

$V/Py - 2x.\ Px/Py = 0$ $x = V/2Px$

Deci, pentru un nivel V de venituri, cantitatea cerută din bunul x este o funcție descrescândă de Px. Excepție: dacă bunul x este un produs „inferior", care ocupă un loc important în cheltuielile familiale, cererea este o funcție descrescândă față de preț (produsul Giffen). Dacă la aceste produse scade prețul, cantitățile cumpărate se vor reduce, datorită preponderenței efectului de venit asupra efectului de substituție. Venitul eliberat prin scăderea prețului se va folosi pentru cumpărarea altor bunuri estimate a fi „superioare".

Tot ca o excepție de la caracterul descrescând al funcției cererii, este cererea bunurilor pentru care prețul este considerat un criteriu de calitate excepțională sau element de prestigiu social pentru cei capabili să-l plătească. Dacă prețul este prea scăzut, acesta poate fi interpretat ca exprimând o proastă calitate şi cererea scade şi invers. Forma unei curbe anormale poate apărea ca în fig. 11.6.

BCU "CENTRALA UNIVERSITY LIBRARY

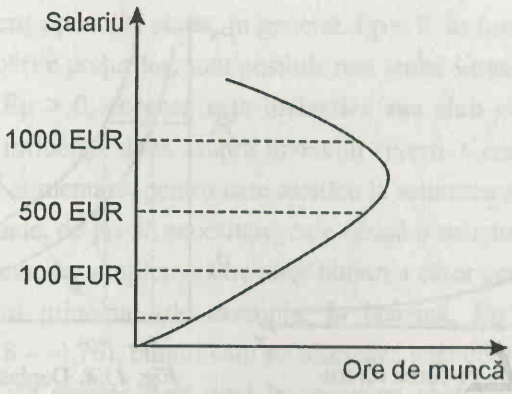


Fig. 11.6. Curbă anormală a cererii (de locuri de muncă)

Forma curbei cererii unui bun a fost construită ţinând seama doar de variaţia propriului său preţ, în condiţiile unui venit dat. Dar, în general, cererea unui bun depinde de venitul disponibil şi preţurile tuturor bunurilor, celelalte condiţii rămânând constante. Deci:

Cxi =f(P1,P2,P3...Pn,V).

Din această cauză, verificările statistice privind forma curbei cererii sunt foarte greu de realizat. Este aproape exclus ca doar preţul bunului analizat să varieze, în timp ce preţurile celorlalte bunuri să rămână constante. Totuşi, dacă presupunem că toate celelalte preţuri, ca şi suma veniturilor rămân constante, modificarea consecutivă a preţului bunului analizat (Px), conduce la o mişcare pe curba cererii (vezi fig. nr.11.7.), prin trecerea de la A1 la A2 şi a cantităţilor lui x de la x1 la x2. Dacă au loc modificări consecutive la nivelul venitului sau/şi în preţurile altor bunuri, preţul bunului analizat rămânând constant, vom asista la deplasarea curbei cererii în plan, spre dreapta sau spre stânga (vezi fig.nr.11.8.). Desigur, pot apărea modificări simultane, atât în venituri, cât şi în structura preţurilor. Aceasta măreşte şi mai mult dificultăţile de verificare empirică. Dar, dacă venitul nominal creşte concomitent cu creşterea proporţională a preţurilor, comportamentul consumatorului nu se schimbă. În aceste condiţii şi venitul real rămâne acelaşi.

BCU IAŞI/CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

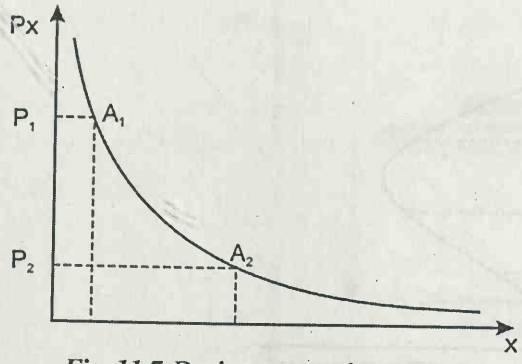


Fig. 11.7. Deplasare pe curba cererii

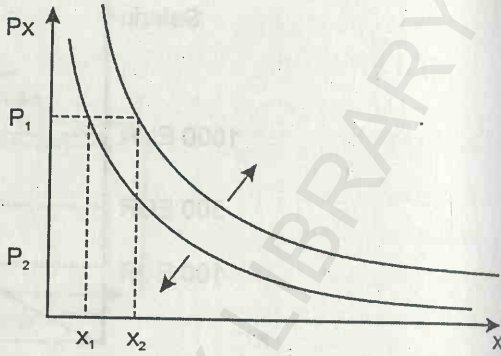


Fig. 11.8. Deplasare a curbei cererii

11.3. Elasticitatea cererii în funcție de preț

11.3.1. Definirea și măsurarea elasticității directe

Elasticitatea cererii semnifică variația acesteia în funcție de modificarea volumului factorilor de influență a acesteia (prețuri, venituri).

După cum s-a văzut, cererea depinde, în principal, de preț și de venit. Sensibilitatea cererii la variațiile prețului este un element important al strategiilor de producție și de vânzări ale întreprinderilor. Analiza acesteia se face cu ajutorul noțiunii de elasticitate.

Sensibilitatea de reacție a cantităților cerute dintr-un anumit bun la modificarea prețului acelui bun, se numește elasticitate directă. Intensitatea acestei sensibilități se măsoară prin coeficientul de elasticitate (Ep), care reprezintă raportul variației relative a cererii (consumului) unui bun (dQ/Q) la variația relativă a prețului acelui bun (dP/P).

$$Ep = dQ/Q:dP/P = dQ:Q \cdot P/dP = dQ/dP.P/Q = p/Q \cdot 1/dP/dQ.$$

în care dQ/dP = derivata funcției cererii în raport cu prețul.

Dacă se ia prețul pe ordonată și cererea pe abscisă, atunci dQ/dP reprezintă inversul pantei curbei cererii. Dacă se așază cererea pe ordonată și prețul pe abscisă, atunci dQ/dP reprezintă chiar curba cererii. Deci, Ep nu se confundă cu panta. Este produsul derivatei într-un punct al funcției cererii (rata de variație) cu raportul P/Q, adică prețul împărțit la cantitatea cerută.

Prin urmare, Ep depinde de preț și de cantitățile cerute.

Coeficientul de elasticitate măsoară reacția cererii față de o modificare a prețului produsului. În cazul unei cereri „normale", o anumită variație a prețului antrenează o

variație a cererii în sens opus. De aceea, în general, Ep < 0. În funcție de intensitatea de reacție față de schimbările prețurilor, sunt posibile mai multe situații.

a) Dacă -1 > Ep > 0, **cererea este inelastică sau slab elastică**, adică variația prețurilor exercită o influență slabă asupra nivelului cererii. Cererea tinde să fie puțin elastică la: produsele alimentare, pentru care asistăm la saturarea rapidă a nevoilor; preț pentru bunurile esențiale, de primă necesitate, care ocupă o structură relativ constantă în consum; cum ar fi bunurile complementare altor bunuri a căror cerere depinde mai mult de cererea produsului principal (de exemplu: la benzină, Ep = -0.37, – 0,63, la automobile Ep = -1,18 – -4,70); bunuri care se adresează unei clientele puțin sensibile la cheltuieli, fie pentru că acestea sunt mici în raport cu cheltuielile totale (ex: timbre poștale, sare etc.), fie pentru că veniturile disponibile sunt foarte mari etc. Deoarece la produsele agricole cererea este slab elastică, atunci când există o recoltă bogată, pentru a vinde toate produsele, trebuie să scadă prețurile. Din cauza inelasticității cererii, volumul de încasări este mai mic, ceea ce afectează negativ veniturile agricultorilor. Acest fenomen este cunoscut sub numele de „legea lui King", după care o recoltă abundentă n-ar fi favorabilă agricultorilor. King, economist englez din secolul al XVII-lea a arătat că o scădere cu 1/10 a recoltei, determină o creștere a prețurilor mărfurilor cu 3/10;

b) Dacă Ep = 0, **cererea este rigidă**, adică total inelastică. Prețul nu are nici o influență asupra cantității cerute. Curba cererii este o paralelă cu axa prețului; vezi fig. 11.9.

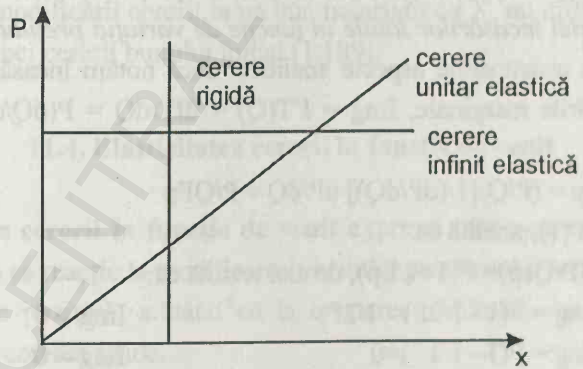


Fig. 11.9. Cerere rigidă, elastică și foarte elastică

c) Dacă Ep = -1, prețul și cererea variază proporțional, dar în sensuri opuse: o creștere a prețului cu k procente, conduce la o diminuare a cererii tot cu k procente; vezi fig. 11.9.

d) Dacă Ep > -1, cererea este elastică.

e) Atunci când Ep tinde la ∞ cererea este infinit elastică sau perfect elastică, curba cererii fiind o dreaptă paralelă cu axa cantităților vândute (fig. 11.9)

Cererea tinde să fie puternic elastică pentru bunurile considerate ca neesențiale în structura consumului și a căror cerere emană de la agenți economici cu venituri limitate; pentru bunuri substituibile sau cu un număr mare de utilizări (elasticitatea va fi cu atât mai mare, cu cât posibilitatea de substituire este mai mare și cu cât numărul utilizărilor posibile este mai ridicat); bunurile care fac obiectul cererii claselor sociale medii;

f) Pentru curbe ale cererii „anormale" Ep devine pozitiv. Așa se întâmplă în cazurile bunurilor de lux, a bunurilor pentru care prețul este considerat ca semn al calității sau ca element de prestigiu social. Dar și pentru bunurile ieftinite care nu au căutare, fiind considerate inferioare, noncalitative.

Elasticitatea cererii în funcție de preț este un indicator prețios pentru ofertanți. El le dă informații privind influența variației prețului asupra volumului de vânzări, deci asupra încasărilor totale, care constituie un element important în strategia profitului. De exemplu: dacă prețul scade, încasarea totală (Q.P) suferă o dublă influență: a) tinde să crească, ca urmare a creșterii cantității vândute (ΔQ.P); b) tinde să scadă, ca urmare a scăderii prețului (Δ P.Q). Influența finală depinde de rezultanta acestor două tendințe. Dar știm că ΔQ.P/ ΔP.Q = Ep. Deci, atunci când cererea este foarte elastică (Ep > -1), o scădere a prețului (ΔP) antrenează o creștere a încasărilor totale. Atunci când cererea este slab elastică (-1 > Ep) o scădere a prețului antrenează o diminuare a încasărilor totale, deoarece ΔQ crește mai încet decât scade prețul. *Rezultă că Ep este și un indicator al variației încasărilor totale în funcție de variația prețului.* Aceste concluzii se desprind și din următoarele aspecte analitice: dacă notăm încasările totale cu IT = P.Q, atunci încasările marginale, Img = I'T(Q) = dIT/dQ = P(dQ/dP) + Q(dP/dQ) = P+Q(dP/dQ) –(1)

Se știe că Ep = (P/Q)[1/(dP/dQ)] dP/dQ = P/QEp

Înlocuind în (1), rezultă că:

Img = P+Q(P/Qep)= P(1+1/Ep), de aici rezultă că:

dacă Ep = -2 Img = P(1– 1/2P)= 1/2P; Img > 0

Ep = -1 Img = P(1– 1/1)=0 Img = 0

Ep = -0,9 Img = P(1– 1/0,9) = P(-0,1); Img > 0

Coeficienții de elasticitate se pot calcula, mai simplu și prin raportul

$$\frac{\%Q}{\%p} = \frac{\%\text{ modificarea cererii}}{\%\text{ modificarea prețului}}$$

11.3.2. Definirea şi măsurarea elasticităţii „încrucişate"

Atunci când între bunurile destinate consumului, oferite pieţei, există anumite relaţii – de substituire, de complementaritate, neînrudire, preţurile lor influenţează cantităţile cerute între ele [1,189].

Variaţia relativă a cererii unui bun „i" la modificarea preţului altui bun „j", în cazul în care celelalte condiţii rămân constante se numeşte B: Eij = (ΔQi/Qi)/(ΔPj/Pj).

Se pot distinge trei cazuri:

1) În cazul bunurilor substituibile, Eij > 0. De aici rezultă că o creştere a preţului bunului J (considerat bun preferat – vinul, de exemplu în raport cu berea) antrenează o creştere a cererii la bunul „i" care îl substituie pe „j", ca urmare a scăderii consumului la „j" (bere, apă minerală, suc). La fel se întâmplă cu relaţia cafea-ceai, unt-margarină etc.; Dacă Eij este pozitiv şi supraunitar, bunurile „i" şi „j" sunt strâns substituibile, ceea ce înseamnă că o majorare a preţului bunului „j" duce la o creştere mai accentuată a cantităţii cerute din bunul „i".

2) În cazul bunurilor complementare, din motive tehnice sau psihologice, Eij < 0. Aceasta înseamnă că o creştere a preţului bunului J conduce la o scădere a consumului bunului i (benzina sau pneurile şi automobilul, zahărul şi cafeaua, filmele şi aparatul de fotografiat etc.). Atunci când Eij este negativ şi subunitar (0>Eij<-1), bunurile „i" şi „j" sunt strâns complementare – o creştere a preţului bunului „i" antrenează o reducere într-o proporţie mai mare a cantităţii cerute din „j"

3) În cazul modificării cererii la un bun neînrudit cu X, nu influenţează în nici un fel modificarea curbei cererii bunului iniţial [1,189].

11.4. Elasticitatea cererii în funcţie de venit

Elasticitatea cererii în funcţie de venit exprimă mărimea modificării cantităţii cerute dintr-un bun ca reacţie la modificarea venitului purtătorului cererii.

Aceasta este pozitivă, arătând că la creşterea venitului, cererea creşte, iar la scăderea venitului, cererea scade.

Aşa cum s-a arătat, cererea unui bun depinde şi de venit.

Coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de venit este:

Ev = (ΔQ/Q)(ΔV/V) = ΔQ/dV. ΔV/Q = ΔQ/ΔV/Q/V,

în care raportul ΔQ/ΔV este definit ca fiind înclinaţia marginală spre consum a bunului considerat. Ea reprezintă panta funcţiei venitului sau derivata în punctul considerat sau ritmul mediu anual al consumului. Q/V se defineşte drept înclinaţia medie spre consum.

Dependența cheltuielilor de consum de mărimea veniturilor a fost studiată de statisticianul german Ernst Engel [2,233].

Plecând de la valorile Ev, se poate realiza tipologia următoare, ținând seama de „legile lui Engel":

1) Bunurile „normale", a căror cerere crește odată cu creșterea venitului, dar cu $0 < (\Delta Q/Q) < (\Delta V/V)$, ceea ce implică: $0 < Ev < 1$, adică elasticitatea cererii față de venit este subunitară. Printre aceste bunuri se găsesc cele alimentare;

2) bunuri al căror consum crește în același ritm cu venitul ($\Delta Q/Q = \Delta V/V$) de unde rezultă $Ev = 1$. Printre aceste bunuri sunt cele nealimentare de consum curent: locuință, îmbrăcăminte;

3) bunuri superioare, de confort (sănătate, timp liber, transport, cultură, lux) a căror cerere crește relativ mai repede decât venitul în ($\Delta Q/Q > \Delta V/V$), de unde rezultă că $Ev > 1$;

4) bunuri „inferioare", al căror consum se diminuează în valoare absolută atunci când venitul crește peste un anumit prag ($\Delta Q/\Delta V < 0$). Deci, $Ev < 0$ pentru $V > V$ (mediu).

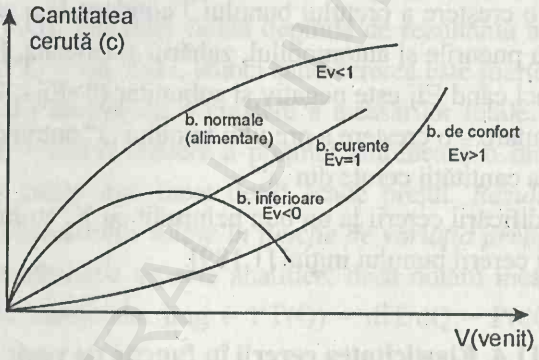


Fig. 11.10. Curbele lui Engel

Dinamica cererii este influențată și de alți factori, cum sunt: modificarea prețului altor bunuri (substituibile, complementare etc.); numărul cumpărătorilor (cererea totală manifestată pentru un bun este suma cererilor individuale); preferințele cumpărătorilor; capacitatea de anticipare privind evoluția prețului unui bun sau evoluția veniturilor viitoare, starea economică, socială și politică.

În concluzie, modificarea globală a cererii pentru un bun va fi dată de suma tuturor modificărilor parțiale.

Factorii esențiali care determină elasticitatea cererii (în afara prețului și a venitului) sunt [1,198]:

– gradul de substituire a produselor;

- ponderea cheltuielilor pentru cumpărarea unui bun oarecare în structura veniturilor;
- perioada de timp de la schimbarea prețului.

Bibliografie:

1. Crețoiu, Gh. şi colab., *Economie*, Editura All Beck, Bucureşti, 2003
2. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al. (coordonatori), *Marketing, dicționar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003
3. Mâlcomete, P., *Marketing*, Editura Fundației „Gh. Zane", Iași, 1993
4. Ştirbu, Elena, *Economie politică*, vol. I, Editura Fundației „Gh. Zane", Iași, 1999

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

12. OFERTA DE MĂRFURI

Structura:
12.1. Oferta – concept, tipologie; mărimea şi dinamica ofertei
12.2. Legea ofertei. Elasticitatea ofertei

12.1. Oferta – concept, tipologie; mărimea şi dinamica ofertei

Teoria ofertei analizează termenii în care firmele producătoare îşi vând produsele.

Resursele, acele elemente absolut necesare în orice activitate economică, precum şi pentru satisfacerea directă a unor nevoi umane, se găsesc pe piaţă ca ofertă de prodfactori şi de satisfăcători.

Oferta apare ca forma socială pe care o îmbracă produsele destinate schimbului prin intermediul pieţei.

Oferta reprezintă cantitatea dintr-un bun sau dintr-un serviciu pe care diferiţi agenţi economici (producători, distribuitori, importatori, exportatori) în calitate de vânzători, sunt dispuşi să o cedeze la un preţ dat, la un moment dat.

Programul de ofertă pune de acord cantitatea oferită dintr-un bun, cu preţul de piaţă, păstrând neschimbate celelalte condiţii – costuri, preţurile bunurilor de substituţie, politicile guvernamentale. – tabelul 12.1.

Curba ofertei pentru o marfă exprimă relaţia dintre preţul de piaţă al acelei mărfi şi cantitatea pe care doresc să o producă şi să o vândă din acea marfă diferiţi producători/distribuitori; în condiţiile pieţei – fig. 12.1.

BCU "IOAN CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Tabelul 12.1. Programul de ofertă

	Preț unitate	Cantitatea cerută
A	5	18
B	4	16
C	3	12
D	2	7
E	1	0

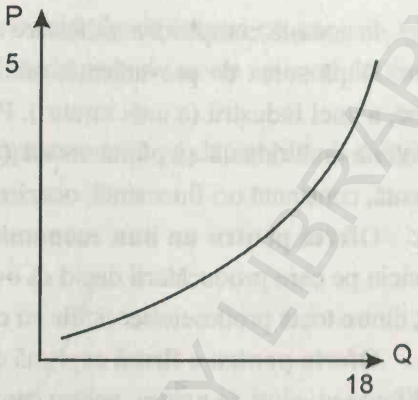


Fig. 12.1. Curba ofertei

În același timp, oferta reflectă un proces complex de constituire a unui anumit volum și a unei anumite structuri și calități ale producției destinate pieței, perfect adaptate la cerere. De asemeni, oferta implică anumite relații între toți participanții la fluxul pe care ea îl parcurge, de la producător la consumatorul final, îmbrăcând diferite forme (producție-marfă, stocuri etc.). Finalizarea producției pentru piață îmbracă forma ofertei.

Noțiunea de ofertă se referă atât la un anumit volum de bunuri economice destinate pieței, cât și la relațiile ce se creează în procesul mișcării mărfurilor de la producător până la consumatorul final, implicit mișcarea fizică (logistica de marketing).

Oferta cuprinde două elemente principale: fondurile de mărfuri atribuite rețelei de distribuție în cursul unei perioade, spre a fi realizate și stocurile de mărfuri existente în diferite verigi ale circuitului comercial [2,493].

În raport cu cererea, oferta este mai puțin fluctuantă și sensibilă la factorii de mediu și are rol determinant în privința stabilirii prețului de piață, în condițiile unei producții sub mărimea cererii.

Oferta reprezintă obiectul cererii și al consumului, determină modul de consumare, formează și educă subiecții de cerere.

În procesul adaptării dinamice a ofertei la cerere, apar unele dezechilibre, care determină ajustări atât ale ofertei, cât și ale cererii, spre realizarea echilibrului economic. De asemeni, se formează anumite raporturi între diferiți agenți de ofertă, ofertele lor individuale și oferta pieței.

Ca și cererea, oferta se referă la un preț anume. Se poate spune că ea arată care este prețul pentru care ofertantul ar fi dispus să cedeze anumite cantități dintr-un produs sau serviciu, într-o anumită perioadă. În funcție de nivelul și exigențele cererii, cantitatea care se vinde efectiv poate să fie diferită de cea care se oferă spre vânzare.

În această complexă manifestare a ofertei apar şi multiple **forme** ale ei.

După sursa de proveniență, oferta poate fi privită ca ofertă a unui bun, a unei firme, a unei industrii (a unei ramuri). Plecând de la modul de formare a ei, oferta apare ca ofertă individuală şi ofertă totală (de piață), ca ofertă activă şi pasivă, ca ofertă curentă, constantă ori fluctuantă, ocazională, sezonieră, efectivă, potențială etc.

Oferta pentru un bun economic reprezintă cantitatea totală dintr-un produs ori serviciu pe care producătorii decid să o vândă la un anumit preț, pe piață, la un moment dat, dintre toate produsele/serviciile cu caracteristici apropiate.

Oferta pentru o firmă exprimă cantitatea totală pe care aceasta poate să o vândă, la diferite niveluri de prețuri, pentru care corespund anumite cantități.

Cantitatea oferită pe piață de fiecare agent – vânzător dintr-un anumit bun formează **oferta individuală** (O1,O2). Suma tuturor ofertelor individuale pentru acelaşi bun, la acelaşi nivel de preț, formează oferta totală sau de piață pentru bunul respectiv. Curba ofertei de piață se construieşte prin însumarea orizontală a curbelor ofertelor individuale (fig. 12.2).

Oferta activă desemnează volumul de marfă livrată şi livrabilă de către producători şi contractată cu agenții de distribuție sau de vânzare, iar **oferta pasivă** reprezintă stocurile de mărfuri aflate în depozitele producătorilor şi ale comercianților.

Se mai poate vorbi despre ofertă de factori de producție şi de bunuri de consum, ofertă de mărfuri tangibile şi ofertă de servicii; de ofertă fermă şi facultativă, de bunuri independente şi de bunuri complementare, mixtă, internă şi externă ş.a.

Oferta pieței, ca sumă a ofertelor individuale pentru un anumit bun, va fi:

$$Ot = \sum Oi.Pi,$$

Ot = oferta totală pentru un anumit bun economic sau de piață

Oi = oferta fiecărui ofertant

i = numărul de ofertanți

Pi = prețurile ofertelor i

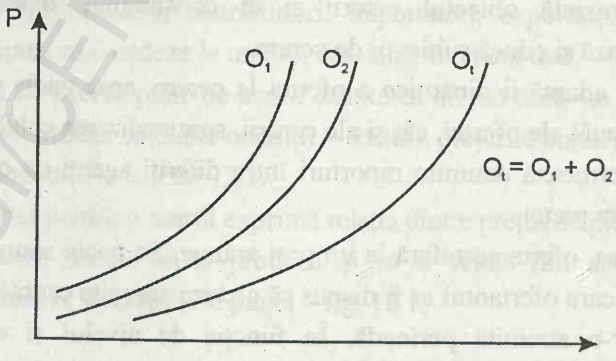


Fig. 12.2. Oferte individuale şi oferta pieței

Curba ofertei evidențiază relația dintre cantitățile de bunuri pe care un agent economic le cedează pieței pentru diferite niveluri de prețuri într-un interval de timp – fig. 12.3.

Cu alte cuvinte, curba ofertei reflectă comportamentul producătorilor la diferitele niveluri de prețuri.

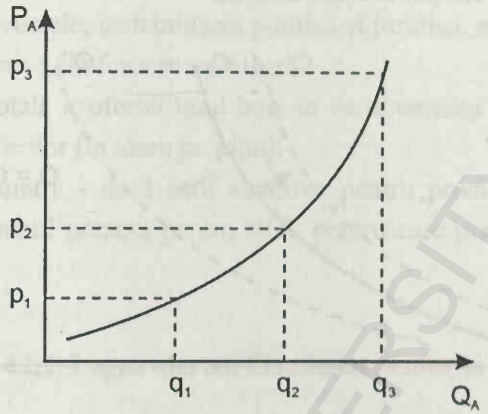


Fig. 12.3. Oferta exprimă relația dintre prețuri și cantități

P1<P2<P3 rezultă q1<q2<q3

Prețul la care se vând mărfurile este foarte important pentru producători, deoarece el conține și profitul ce le revine acestora. Ca urmare, pe măsură ce prețul crește, cantitățile oferite vor crește, iar pe măsură ce prețul scade, ofertanții vor reduce cantitățile oferite pieței. Acesta este un motiv al formei curbei ofertei. Iar altul este costul de producție care, peste un anumit volum al ofertei, se majorează ca urmare a randamentului descrescând al unor factori de producție, ceea ce presupune o motivație (un preț mai mare), pentru cantități adiționale de bunuri. În mod normal, curba ofertei are o pantă pozitivă, care reflectă creșterile cantităților unui produs oferit pieței, ca urmare a sporirii prețurilor.

Dinamica ofertei exprimă modificarea volumului, a structurii și a prețurilor ei. Ea este determinată de anumiți factori: a) costul de producție; b) prețul factorilor de producție; c) prețul altor bunuri; d) tehnologia; e) numărul de ofertanți; f) perspectivele pieței; g) politica taxelor și impozitelor; h) evenimentele social-politice și naturale. Astfel încât, putem deduce funcția ofertei:

OA = O (Cp, Pf, Pb, K, No, Pp, T, E)

Acești factori determină modificarea cantității oferite la același nivel al prețului (când prețul se menține constant).

Costul de producție. În condițiile creșterii costurilor producției, oferta se va reduce. Dacă costul scade, atunci oferta poate să crească atât datorită resurselor

disponibilizate, cât şi datorită faptului că la un cost redus, profitul este mai mare şi stimulează producătorii. Curba ofertei se va deplasa spre dreapta, ca urmare a scăderii costului şi invers, la creşterea acestuia (fig.12.4).

La fel va reacţiona în *cazul scumpirii factorilor de producţie* (care va duce la creşterea costului/ sau a ieftinirii lor (reducerea costului).

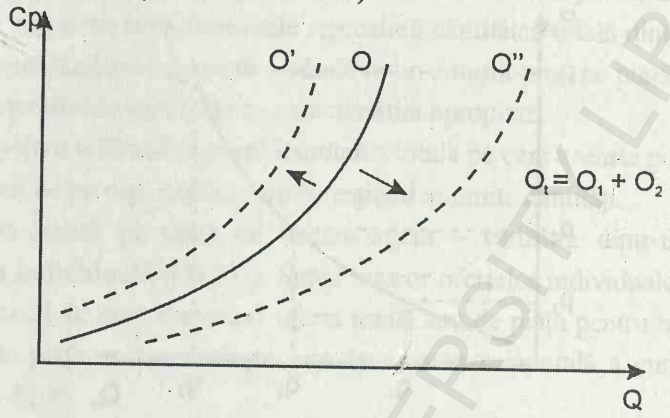


Fig.12.4. Răspunsul ofertei la variaţia factorilor de influenţă

O prezentare amplă a dependenţei ofertei de costul de producţie s-a realizat anterior, într-un capitol al temei costul de producţie.

c) *Preţul altor bunuri*, mai mare, va atrage factorii de producţie care vor fi mai bine remuneraţi. Aceasta va determina o creştere a ofertei pentru bunuri cu preţuri mai mari şi o reducere a ofertei pentru alte bunuri.

d) *Tehnologia modernă* introdusă în producţie are ca efect creşterea randamentelor factorilor de producţie şi ca urmare a acestor randamente, reducerea costurilor producţiei. În acest caz, curba ofertei se va deplasa spre dreapta, deoarece producătorii au posibilitatea să producă mai mult (O").

e) *Numărul de ofertanţi*, în creştere, va imprima ofertei o tendinţă de creştere, iar în scădere, va determina o restrângere a cantităţii oferite, concomitent cu deplasarea curbei ofertei în sensul corespunzător.

f) *Perspectivele* pe care o piaţă le poate avea vor conduce la reacţii importante ale producătorilor. Astfel, dacă preţul unui bun va creşte, oferta prezentă se va reduce în ideea unei creşteri viitoare a cantităţilor ce vor fi oferite la noul preţ. De asemeni, dacă există intenţia de restrângere a producţiei unui bun într-o perioadă viitoare, oferta prezentă a acelui bun va fi majorată, pentru a se contracara efectele unei vânzări diminuate în perioada următoare. În primul caz, curba ofertei prezente se va deplasa la stânga, iar în al doilea caz, spre dreapta.

BCU ... UNIVERSITY LIBRARY

g) *Politica fiscală* de susținere a producătorilor – reduceri de taxe și impozite va asigura creșterea ofertei și deplasarea curbei acesteia spre dreapta. Dar impunerea de taxe și impozite mari (TVA, impozit pe profit) va determina ofertanții să-și restrângă activitățile.

h) *Mediul favorabil* activității economice va impulsiona oferta de bunuri și servicii. Iar conflictele sociale, instabilitatea politică și juridică, calamitățile naturale vor frâna activitatea productivă și oferta se va reduce.

i) Modificarea totală a ofertei unui bun se va determina prin suma algebrică a influențelor tuturor factorilor (în afara prețului).

j) Prețul altor bunuri – dacă sunt atractive pentru producători îi determină să renunțe la a produce bunul prezent pentru altul, pentru care piața oferă prețul cel mai profitabil [1,203].

12.2. Legea ofertei. Elasticitatea ofertei

Realizarea ofertei are loc prin confruntarea ei cu cererea ce i se adresează, în cadrul tranzacțiilor comerciale.

Oricare ar fi forma concretă pe care o îmbracă, oferta se află în relație directă cu nivelul și modificarea prețului. Dacă prețul unei mărfi crește, celelalte condiții rămânând neschimbate, ofertantul este motivat să cedeze cantități mai mari pe piață (în limitele disponibilităților), de la q1 la q3, iar în situația în care prețul scade, vânzătorul tinde să-și reducă oferta (de la q3 la q1) – fig. 12.3.

Legea generală a ofertei exprimă relația dintre prețul de vânzare și cantitatea oferită spre vânzare la un moment dat dintr-un anumit produs. Acțiunea acestei legi determină extinderea ofertei la creșterea prețului pieței și respectiv, contracția ofertei ca urmare a reducerii prețurilor (fig.12.5).

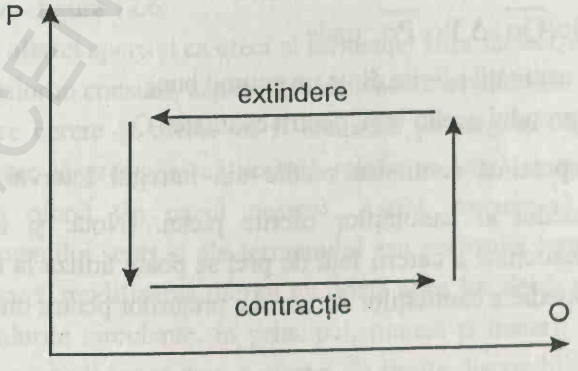


Fig. 12.5. Dependența ofertei de preț

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR/LIBRARY

În mod normal, pentru creşterea preţurilor oferta creşte, în timp ce, datorită probabilităţii de reducere a încasărilor, oferta scade. Uneori, oferta nu poate fi redusă datorită caracterului nestocabil al mărfurilor (produse perisabile, cheltuieli prea mari pentru depozitare) sau datorită iminenţei achitării unor debite, plăţi etc., ori pentru că marfa nu-i depozitabilă (faţă de muncă). Aceste excepţii imprimă curbei ofertei o formă anormală (chiar dacă preţul scade, oferta creşte).– figura – 12.6.

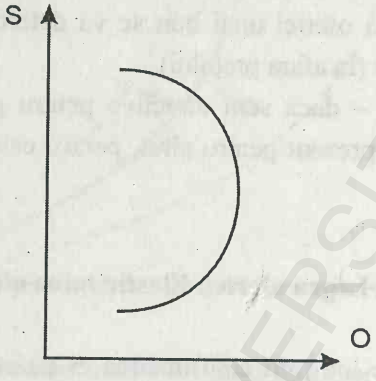


Fig. 12.6. Curbă anormală a ofertei (forţă de muncă)

Ca şi în cazul cererii, **elasticitatea ofertei** reflectă intensitatea sensibilităţii cantităţii diferite faţă de un factor de influenţă, în cazul de faţă, intensitatea variaţiei ofertei ca răspuns la modificarea principalului factor de influenţă – preţul.

Elasticitatea ofertei exprimă, aşadar, mărimea modificării cantităţii oferite (dar şi a structurii calitative, a gradului de diversificare, înnoire, modernizare) ca urmare a modificării preţului acesteia. Pentru a măsura mărimea elasticităţii ofertei se utilizează coeficienţii de elasticitate.

Coeficientul elasticităţii ofertei faţă de preţ va fi:

$$Eo/p = \Delta\ Qo/\overline{Qo} : \Delta\ Po/\overline{Po}\text{, unde}$$

ΔQo = modificarea cantităţii oferite dintr-un anumit bun;

ΔPo = modificarea preţului acelui bun, pentru cantitatea Qo.

$\overline{Qo}$, $\overline{Po}$ reprezintă cantitatea medie din întregul interval de timp analizat, respectiv, preţul mediu al cantităţilor oferite pieţei. (Notă: şi în cazul calculării coeficientului de elasticitate a cererii faţă de preţ se poate utiliza la numitorul relaţiilor de calcul mărimea medie a cantităţilor cerute şi a preţurilor pentru un anumit interval de timp).

Datorită faptului că, în mod normal, sensul modificării cantității oferite este același cu sensul de variație a prețului, *elasticitatea ofertei față de preț este pozitivă.* Ca mărime, coeficienții de elasticitate pot fi: Eo/p = 1, ofertă unitar elastică.

Aceasta semnifică o creștere proporțională a ofertei și în același sens, cu prețul.

Eo/p<1 = ofertă slab elastică

Eo/p=0 = ofertă inelastică, rigidă, însemnând menținerea ofertei cu toate că prețul crește sau scade.

Eo/p>1 = ofertă elastică, foarte elastică, corespunzătoare situației în care, ca răspuns la creșterea prețului cu un număr de procente, oferta crește cu un număr mai mare de procente.

Eo/p→∞ = ofertă infinit elastică sau perfect elastică.

Mai concret, presupunând că prețul unui bun crește cu 20%, tipurile de elasticitate prezentate s-ar manifesta astfel:

Eo/p=1	ΔP=20%	ΔQo=20%
Eo/p>1	ΔP=20%	ΔQo=30%
Eo/p<1	ΔP=20%	ΔQo=10%
Eo/p=0	ΔP=20%	ΔQo=0
Eo/p→∞	ΔP=0	ΔQo=20%

Există situații când elasticitatea ofertei față de preț este atipică, ca în cazul în care produsul oferit pieței și care nu poate fi stocat (este perisabil) sau trebuie neapărat vândut (de către executorul judecătoresc, în contul unei datorii neachitate de către proprietarul produsului), caz în care, deși prețul poate să scadă, oferta se menține sau chiar crește. Un exemplu particular îl formează oferta de forță de muncă. Aceasta poate crește, ca răspuns la salariile necesare sau atractive, dar după ce posesorul ei și-a creat venituri suficiente, cel puțin pentru o perioadă de timp, nemaifiind nevoit să muncească, atunci muncitorul preferă timpul liber, iar oferta sa de muncă scade, chiar dacă salariul este tot mai atractiv – figura 12.6.

Elasticitatea ofertei apare și ca efect al influenței altor factori, cum sunt: gradul de substituire a mărfurilor în consum, capacitatea de stocare a bunurilor.

Relația dintre cerere și ofertă va fi analizată pe larg în capitolele următoare. Totuși, apare necesar să precizăm că această relație se leagă și cu timpul în care se afirmă o anumită ofertă (în cazul nostru). Astfel, trebuie să avem în vedere particularitățile termenului scurt și ale termenului sau perioadei lungi de producție. Se știe că, *în timpul scurt*, modificarea ofertei nu poate avea loc decât pe seama costurilor variabile, cu capitalurile circulante, în principal, muncă și materii prime, care se pot modifica în sensul creșterii lor și deci a ofertei, în limita disponibilităților bugetare ale

ofertantului. Cum în acest interval, oferta este inelastică, cererea poate genera anumite creşteri ale preţului (dacă cererea creşte peste nivelul ofertei existente), ceea ce va atrage şi alte firme în industria al cărei produs este apreciat cu preţuri mai bune. Astfel, oferta industriei va creşte, ceea ce va avea ca efect echilibrarea ofertei totale cu cererea totală şi revenirea preţului la vechiul echilibru.

Perioadei lungi îi este caracteristică mărirea ofertei prin creşterea capacităţii de producţie, pe seama capitalului fix şi a tehnologiei performante, ceea ce face ca pe termen lung, oferta să devină elastică. Ea va creşte pe măsura creşterii preţului cu care este apreciată de agenţii de cerere.

Deci, în perioadele foarte scurte, scurte şi medii oferta este inelastică, datorită imposibilităţii modificării majore a volumului producţiei, timp în care elementul determinant al preţului este cererea.

Cum cererea creşte, preţul scade, dar adaptarea ofertei producătorului nu se poate realiza pe măsura posibilităţilor create de piaţă.

În perioadele lungi, mărirea ofertei are loc atât pe seama costurilor variabile, cât şi pe seama costurilor fixe, deoarece creşte capitalul fix şi se înnoiesc tehnologiile de fabricaţie, care pot atrage mai multe consumuri variabile. În condiţiile sporirii capacităţilor de producţie, elasticitatea ofertei creşte. Dar caracterul atractiv al preţurilor nu se menţine prea mult, deoarece vor intra în ramură şi alţi producători tentaţi de preţurile mari. O cantitate oferită, mai mare decât cererea efectivă, va ajusta preţul, în sensul coborârii lui. În acest caz, oferta perioadei anterioare – $Q<C$ – a impulsionat oferta prezentă şi viitoare.

Faptul că oferta este inelastică pe termen scurt şi mediu, fiind mai elastică doar pe termen lung, când se pot face investiţii, creează anumite dezechilibre în raportul C/O pe piaţa bunurilor economice, care pot fi speculate de anumite firme.

Alţi factori care influenţează oferta sunt costurile de producţie ale unităţii de produs ce poate constitui oferta, producătorii preferând oportunităţile profitabile; preţurile bunurilor substituibile; condiţiile atmosferice (pentru agricultură şi turism); capacitatea de inovaţie; capacitatea de previziune a evoluţiei preţurilor viitoare ş.a.

Bibliografie:

1. Creţoiu, Gh. şi colab., *Economie*, Editura All Beck, Bucureşti, 2003
2. Frorescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al., *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003
3. Mâlcomete, P., *Marketing*, Editura Fundaţiei „Gh. Zane", Iaşi, 1993
4. Ştirbu, Elena, *Economie politică*, vol. I, Editura Fundaţiei „Gh. Zane", Iaşi, 1999

13. CONCURENȚA

Structura:

13.1. Conceptul de concurență și necesitatea ei
13.2. Formele concurenței
13.3. Politici și strategii concurențiale

13.1. Conceptul de concurență și necesitatea ei

Economia de piață este o economie concurențială în care pieţele reprezintă motorul dezvoltării, iar concurența și statul reglează modul de participare a subiecților economici la realizarea echilibrului său.

„Prosperitatea unei economii moderne depinde de găsirea echilibrului și de împărțirea responsabilităților între pieţe și stat" [6,229].

Capitolele precedente referitoare la alegerile consumatorului, comportamentul producătorului, cerere și ofertă, au subliniat ideea că deciziile agenților economici se realizează prin **piață**. Economia de piață funcționează pe baza unui mecanism deosebit de complex și dinamic, concurența îmbrăcând o multitudine de forme și generând consecințe pozitive pentru întreprinzătorii eficienți și pentru societate.

Concurența exprimă comportamentele specifice ale agenților de piață în condițiile manifestării liberei inițiative, raporturi foarte dinamice între numeroșii participanți la actele de vânzare-cumpărare, fiecare căutând să obțină condiții mai bune de achiziționare de factori de producție, de desfacere, în scopul obținerii de avantaje. Ca urmare, concurența apare numai în condițiile existenței autonomiei de decizie a agenților economici care participă la acțiunile de piață și care se realizează pe baza proprietății private. Astfel, proprietatea privată apare atât ca suport al liberei inițiative ce

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

generează oferta şi cererea pe piaţă, cât şi ca o condiţie a manifestării concurenţei ce devine chiar o formă de concretizare a liberei iniţiative în confruntarea dintre subiecţii pieţei.

Implicarea statului în formarea unui mediu concurenţial al afacerilor depinde de nivelul de dezvoltare economică, de gradul de industrializare a ramurilor şi activităţilor, fiind necesară într-un stadiu incipient al economiilor de piaţă pentru medierea unui anumit conflict ce apare între interesul pentru profit al agenţilor economici şi interesele publice, dar şi din necesitatea socială a diminuării efectelor negative ale majorării costurilor sociale derivate din poziţia de monopol a unor întreprinderi (regii autonome, societăţi pe acţiuni).

Necesitatea concurenţei se explică, în esenţă, prin conţinutul său opus structurilor economice de tip monopolist sau centralizat statale, care devin ineficiente în procesul alocării resurselor din economie deoarece:

- cheltuiesc excesiv pentru o publicitate destinată nu atât informării mai bune a consumatorilor, cât pentru a face mai dificilă intrarea altor întreprinderi în ramura respectivă şi a mări costul menţinerii concurenţilor;
- generează risipă de resurse pe care le cheltuiesc pentru a întări aparatul administrativ-politic în scopul obţinerii unor decizii favorabile întăririi poziţiei lor economice.

Aşadar, concurenţa exprimă comportamentele specifice *interesate* ale agenţilor economici în condiţiile liberei iniţiative de acţiune, raporturile dinamice dintre participanţii la actele de vânzare-cumpărare pe diferite pieţe, fiecare urmărind să-şi atingă obiectivele private propuse, într-un anumit *cadru legal controlat de stat.*

Concurenţa semnifică rivalitatea, raportul de forţe sau confruntarea dintre participanţii la actele de vânzare-cumpărare generate de interesele acestora. De fapt, toţi agenţii de piaţă îşi dispută oportunităţile existente la un moment dat, sub formă de oferte şi cereri pe o piaţă. Ei urmăresc să-şi realizeze cât mai deplin propriile interese, în cadrul unui ansamblu limitat de posibilităţi. Dacă agenţii de piaţă sunt industriaşii, bancherii, comercianţii care se adresează unei clientele date, formată din consumatori, este evident că ei vor acţiona pentru a atrage consumatorii prin preţuri, calitate mai bună, servicii mai prompte etc., în vederea vinderii ofertelor lor, cu scopul încasării unor profituri cât mai rapide şi mai sigure.

Într-o abordare mai cuprinzătoare, concurenţa reprezintă un comportament specific interesat al unor subiecţi de proprietate care, pentru a-şi atinge obiectivele intră în raporturi de cooperare şi confruntare cu ceilalţi.

Condiția de bază a formării și funcționării concurenței este manifestarea liberei inițiative, a libertății de alegere a modului de acțiune pentru obținerea unui venit bănesc sau chiar și a unei poziții favorabile pe o piață, în cadrul unei ramuri sau în structurile sociale și politice. Ea trebuie să fie o confruntare deschisă, corectă, loială, în cadrul căreia fiecare agent economic să poată învăța cum să-și îmbunătățească situația economică și poziția pe piață, inclusiv, prin tatonări, erori, succese și pierderi.

O altă condiție a concurenței este participarea unui număr cât mai mare de subiecți economici la actele de schimb. Mecanismul concurențial asigură legătura dintre acțiunile subiective ale agenților economici și cerințele obiective ale pieței, impunând adaptarea acțiunilor economice la exigențele:

- de reducere a costurilor de producție;
- de îmbunătățire permanentă a calității bunurilor;
- de diferențiere a ofertelor pentru a satisface mai bine cerințele consumatorilor.

Din confruntare ies învingători cei mai buni, care devin lideri ai calității și prețurilor, rezultând motoare de acțiune spre progres.

Premisa esențială a manifestării concurenței este libertatea prețurilor.

Adam Smith în lucrarea *Avuția națiunilor* (1776) a observat că mecanismul pieței este o „mână invizibilă" care îl călăuzește pe individul ce urmărește realizarea binelui propriu, spre a realiza binele general, într-un mod mult mai eficient decât dacă și-ar fi propus acest obiectiv.

Amploarea și importanța ce se atribuie concurenței evoluează în timp și spațiu, pe seama condițiilor existente în economie care se pot referi la:

- numărul și forța agenților economici participanți la relațiile de piață;
- nivelul de fluiditate și transparență al pieței;
- mediul economic, politic, social, cultural și tehnic care creează premise de stimulare sau de frânare a liberei concurențe;
- nivelul de educare și de percepție a schimbărilor ce caracterizează subiecții de cerere;
- gradul de omogenitate/diferențiere a ofertelor;
- mărimea puterii de cumpărare a consumatorilor și modul de formare și diferențiere a gusturilor și preferințelor lor;
- gradul de libertate în formarea prețurilor;
- raportul dintre ofertă și cerere.

Prin efectele pe care le declanșează, concurența „se poate situa printre legile cele mai importante ale reglării vieții economice" [3,229].

Concurența loială, corectă, este apărată prin lege și ea trebuie să fie legală, liberă și deschisă, bazată pe libertatea întreprinzătorului de a alege să participe sau nu la actul de schimb și de a alege ce, cum, cât și când să producă și să ofere pieței. Astfel intră în competiție, pe baze legale, purtătorii ofertei ca deținători ai anumitor produse, pentru care ei așteaptă să obțină anumite venituri și purtătorii cererii, ca deținători ai anumitor resurse, pe care ei doresc să le cheltuiască cu scopul de a obține satisfacțiile cele mai mari posibile. În acest mod, concurența devine calea de satisfacere a intereselor tuturor participanților la actele de piață – producătorii vor încasa profituri pentru o producție ce răspunde cerințelor consumatorilor ca nivel cantitativ, calitativ și de preț, fiind eliminați prin neîncasarea veniturilor scontate acei producători care nu se preocupă de îmbunătățirea tehnologiilor în vederea diversificării produselor, reducerii costurilor unitare și perfecționărilor calitative, iar consumatorii vor găsi și vor achiziționa produse potrivit gusturilor și preferințelor lor, la prețuri accesibile, pentru a-și satisface cât mai deplin nevoile și ei vor învăța să-și perfecționeze mecanismul de alegere și de cumpărare, în scopul satisfacției maxime către care aspiră, aflându-se mereu în competiție. Totodată, concurența stabilește ce și cât să se producă, corespunzător volumului și structurii nevoilor de consum manifestate prin cerere, evitându-se atât risipa de resurse, cât și lipsa de produse. Pe baza celor prezentate, putem sintetiza efectele pozitive ale concurenței:

- introducerea tehnologiilor noi, ca urmare a înclinației spre inovație;
- trierea agenților economici, fiind favorizați cei ce produc mai bine și mai ieftin;
- reducerea costurilor de producție;
- reducerea prețurilor de vânzare;
- diversificarea produselor;
- satisfacerea într-o măsură mai mare a nevoilor și preferințelor consumatorilor;
- îmbunătățirea continuă a nivelului calitativ al ofertelor;
- îmbunătățirea formelor de vânzare, creșterea gamei serviciilor care însoțesc mărfurile vândute;
- dezvoltarea generală a economiei și creșterea nivelului de trai, pe calea creșterii eficienței.

Un model relevant al impactului concurenței asupra societății apare în schema de mai jos:

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITARĂ

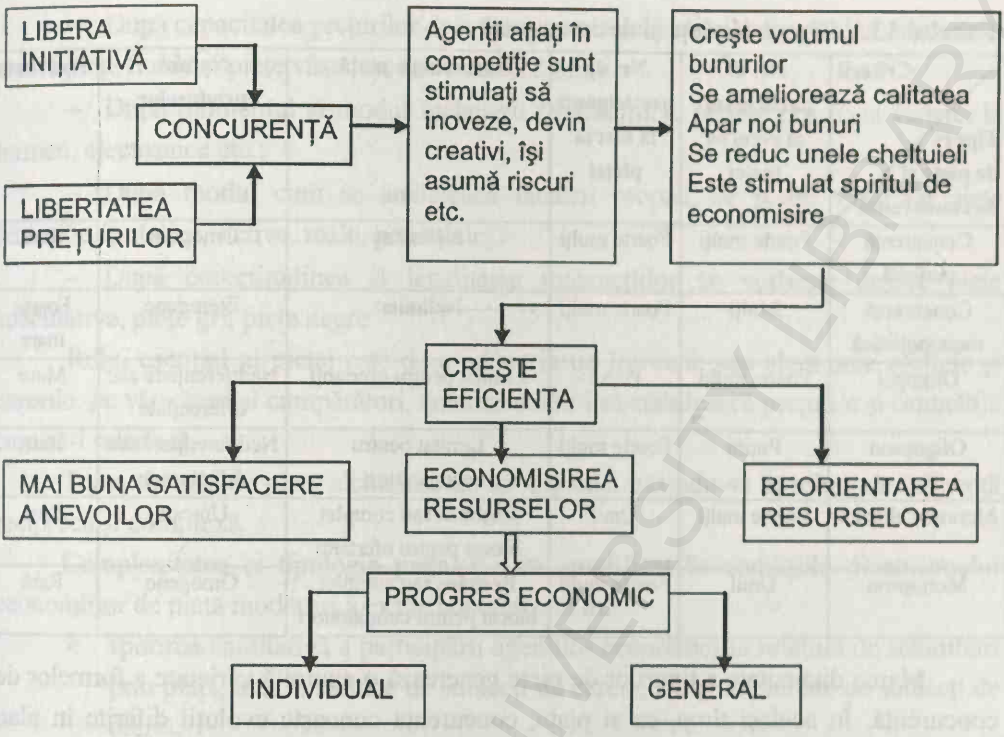


Figura 13.1. Efectele concurenței asupra societății [2,215].

Ca urmare, într-un mediu economic deschis, transparent, concurența este căutată, dorită și benefică, atât timp cât se manifestă în limite normale și legale.

13.2. Formele concurenței

În economiile moderne de piață, formele concurenței se diversifică și se extind, manifestându-se nu numai prin prețuri, ci, mai ales, prin produs, urmărindu-se diferențierea produselor/serviciilor oferite, prin calitatea mărfurilor, prin politicile de marketing.

Se știe că în economiile moderne coexistă mai multe tipuri de piețe, ceea ce reduce foarte mult câmpul de acțiune al concurenței pure și perfecte și creează posibilitatea de manifestare a concurenței imperfecte în mai multe forme.

Pentru a înțelege toate modurile în care acționează concurența, vom prezenta mai întâi, *tipurile de piețe* create pe criteriul numărului de purtători ai cererii și ai ofertei, al accesului la piață al acestora și al naturii produselor, ca în tabelul de mai jos:

Tabelul 13.1. Tipuri de pieţe şi de concurenţă

Criterii / Tipuri de pieţe şi de concurenţă	Nr. de participanţi la cererea pieţei	Nr. de participanţi la oferta pieţei	Accesul pe piaţă	Natura produselor	Frecvenţa
Concurenţă perfectă	Foarte mulţi	Foarte mulţi	Nelimitat	Omogene	Rară
Concurenţă monopolistică	Mulţi	Foarte mulţi	Nelimitat	Eterogene	Foarte mare
Oligopol	Foarte mulţi	Puţini	Limitat pentru ofertanţi	Nediferenţiate sau diferenţiate	Mare
Oligopson	Puţini	Foarte mulţi	Limitat pentru cumpărători	Nediferenţiate sau diferenţiate	Rară
Monopol absolut	Foarte mulţi	Unul	Restrâns sau complet blocat pentru ofertanţi	Unicate	Rară
Monopson	Unul	Foarte mulţi	Restrâns sau complet blocat pentru cumpărători	Omogene	Rară

Marea diversitate a tipurilor de pieţe generează o anumită varietate a formelor de concurenţă. În acelaşi timp, ca şi piaţa, concurenţa cunoaşte evoluţii diferite în plan temporal şi spaţial.

Tipurile de pieţe sunt individualizate şi după alte criterii:

După obiectul tranzacţiilor sunt: pieţe de bunuri de consum (satisfactori) şi pieţe de bunuri de producţie (prodfactori), fiecare incluzând atâtea tipuri de pieţe câte tipuri de bunuri omogene există şi sunt tranzacţionate: piaţa resurselor naturale, piaţa informaţiilor, piaţa muncii, piaţa valutară, piaţa petrolului, a cafelei, a zahărului etc.;

– După locul de proveniență al participanţilor la cererea şi oferta pieţei, se disting: pieţe externe, interne, zonale, locale, urbane, rurale etc.;

– După volumul tranzacţiilor, pieţele se grupează în: pieţe centralizate de tipul burselor de mărfuri, pieţelor de gross şi pieţe descentralizate sau de detail, unde vânzările au loc în partizi mici;

– După gradul de transparenţă al informaţiilor există pieţe transparente şi pieţe opace ori intermediare;

– După libertatea accesului pe acea piaţă sunt: pieţe libere, pieţe administrate sau reglementate, pieţe intermediare, pieţe închise;

– După poziţia de forţă, pieţele pot fi atomizate, cu agenţi numeroşi şi de puteri reduse, fără a putea influenţa condiţiile de tranzacţionare şi moleculizate, dominate de câţiva agenţi puternici care dirijează mersul afacerilor, în primul rând, al preţurilor;

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI

– După capacitatea prețurilor de a reacționa la schimbările din mediul economic, există piețe fluide și piețe vâscoase sau intermediare;

– După momentul și modul încheierii tranzacțiilor, piețele pot fi: la vedere, la termen, electronice etc.;

– După modul cum se analizează factorii proprii, se poate vorbi de piețe teoretice, ipotetice, fictive, reale, potențiale;

– După corectitudinea și legalitatea tranzacțiilor se vorbește despre piețe speculative, piețe gri, piețe negre.

Rolul esențial al pieței este de a aduce la un loc fizic sau electronic ofertele și cererile, pe vânzători și cumpărători, determinându-i să stabilească prețurile și cantitățile care să-i satisfacă.

Toate tipurile de piețe alcătuiesc un tot organic, găsindu-se în relații de influență reciprocă și complexă.

Complexitatea și tipologia piețelor s-au amplificat în condițiile dinamismului economiilor de piață moderne, aspecte concretizate în:

- sporirea cantitativă a participării agenților economici la relațiile de schimburi prin piață, atât în calitate de subiecți de cerere, cât și în calitate de subiecți de ofertă;
- creșterea extensivă a piețelor, prin includerea în mecanismele lor a unor domenii noi de activitate: servicii, active financiare și monetare, specializări etc.;
- diversificarea obiectului piețelor, ca urmare a creșterii rolului inovației și creativității, scurtării ciclului de viață al produselor, apariției de produse și mărci noi;
- diversificarea formelor de tranzacționare, de la vânzarea clasică, la organizarea de licitații, burse, telemarketuri, comerț electronic, internet etc.;
- creșterea interdependenței dintre diferite tipuri de piețe.

Pentru ca mecanismul de piață să poată funcționa, trebuie să existe concurență între producători, competiție între cumpărători și confruntare între ofertanți și cumpărători.

Principalele forme de concurență care se manifestă în economiile contemporane și caracteristicile lor se vor prezenta în continuare:

A. Concurența pură și perfectă, care are la bază 3 tipuri de axiome: axiome proprii concurenței perfecte, axiome proprii concurenței pure și axiome de comportament al participanților [8].

Prima grupă, a **axiomelor proprii concurenței perfecte**, se referă la:

1. *perfecta transparență a pieței*, aspect potrivit căruia fiecare cumpărător este perfect informat asupra prețurilor, tipurilor și cantităților de oferte, iar producătorii își pot alinia prețurile astfel încât să-și vândă cantitățile oferite la prețul pieței, fără a-l putea determina; acest preț se formează prin confruntarea cererii pieței cu oferta pieței, având rolul de preț de referință. El se mai numește preț de echilibru și determină cantitățile de echilibru ale cererii și ofertei, respectiv, cantitățile pentru care cererea și oferta sunt egale, pentru același nivel de preț;
2. *perfecta mobilitate a factorilor de producție* care asigură transferul fără obstacole și fără termene a factorilor de producție dintr-o activitate în alta, dintr-o ramură în alta, dintr-o piață în alta.

Această formă de concurență se bazează și pe **axiomele proprii concurenței pure:**

1. atomicitatea pieței;

2. omogenitatea produselor unei ramuri;

3. libertatea pentru ofertanți și cumpărători de a acționa pe orice piață doresc.

Axiomele de comportament care-i privesc pe partenerii din cadrul pieței se referă la:

1. maximizarea funcției de utilitate pentru consumatori;

2. existența unui obiectiv de maximizare a profitului pentru producători.

Piața construită pe aceste axiome este o piață teoretică, de referință, proprie modelelor de gândire de tip neoclasic și liberal.

B. Monopolul și monopsonul reprezintă situațiile în care un singur (*mono* = unul) producător (monopol) sau un singur consumator (monopson) impune condițiile pieței – cantități, prețuri, intrare/ieșire etc.;

C. Monopolul bilateral – situație în care negocierile au loc între doi parteneri de puteri comparabile, fiecare reprezentând anumite interese, de exemplu: piața muncii, unde un organ sindical negociază condițiile pieței cu un organ al patronatului;

D. Concurența monopolistică se caracterizează prin prezența axiomelor specifice concurenței pure, cu excepția omogenității produselor, condiție care este înlocuită cu diferențierea produselor specifice aceleiași industrii care face necesară influențarea cererii prin publicitate;

E. Piața cu concurență imperfectă se întâlnește în toate economiile moderne și se definește prin aceea că una sau mai multe axiome ale concurenței pure și perfecte sunt încălcate. În general, pe o asemenea piață, agenții de cerere sau cei de ofertă pot să

influenţeze într-o măsură importantă condiţiile pieţei referitoare, în principal, la preţuri şi cantităţile oferite sau cerute prin acţiuni unilaterale. De exemplu: oligopoluri, oligopsonuri, intervenţia statului. Unele din caracteristicile acestor tipuri de pieţe sunt: produsele sunt diferenţiate real sau imaginar (falsuri); lipsesc informaţiile privind condiţiile pieţei; intrarea noilor producători este îngreunată; intervin forţe ce controlează preţurile (statul, guvernul, monopolul) şi apar rivalităţi explicite între parteneri;

F. Concurenţa efectivă rezultată din coexistenţa tuturor formelor de concurenţă menţionate care se manifestă în diferite proporţii. În mod real, concurenţa se practică:

- prin preţuri;
- prin produse;
- prin calitate;
- prin servicii;
- prin forme de vânzare;
- prin promovare etc.

13.3. Politici şi strategii concurenţiale

Schimbul interactiv de pe piaţă prin care firmele rivalizează în satisfacerea clienţilor creează un *mediu concurenţial* [5,214], alcătuit nu numai din concurenţii direcţi, ci şi din ansamblul tuturor potenţialilor rivali. Pentru a-şi asigura succesul, întreprinzătorii trebuie să monitorizeze permanent evoluţia concurenţei prin culegerea informaţiilor privind concurenţii, actualizarea permanentă a datelor şi difuzarea lor în interiorul firmei, precum şi elaborarea unei *strategii concurenţiale*. Managerii trebuie să-şi asigure cunoaşterea unor aspecte privind:

- cine le sunt concurenţii direcţi, indirecţi, prezenţi şi potenţiali;
- care este forţa lor;
- care le sunt obiectivele;
- care le sunt strategiile;
- ce puncte tari şi slabe îi caracterizează;
- cum reacţionează la schimbările/provocările pieţei.

Aprecierea corectă a nivelului concurenţei, ca o condiţie absolut necesară în elaborarea strategiei concurenţiale, presupune, mai întâi, definirea *pieţei relevante* pentru o afacere prin care se înţelege „setul de produse şi servicii aflate în interiorul structurii pieţei totale, pe care managementul firmei îl consideră ca având importanţă strategică [4,41].

Michael Porter descrie, în „modelul celor 5 forțe", pe lângă concurenții direcți, rivalitatea existentă în cadrul ramurii, amenințarea dinspre cei ce vor penetra potențial ramura, amenințarea din partea produselor substituente, forța de negociere a clienților – vezi schema 13.2.

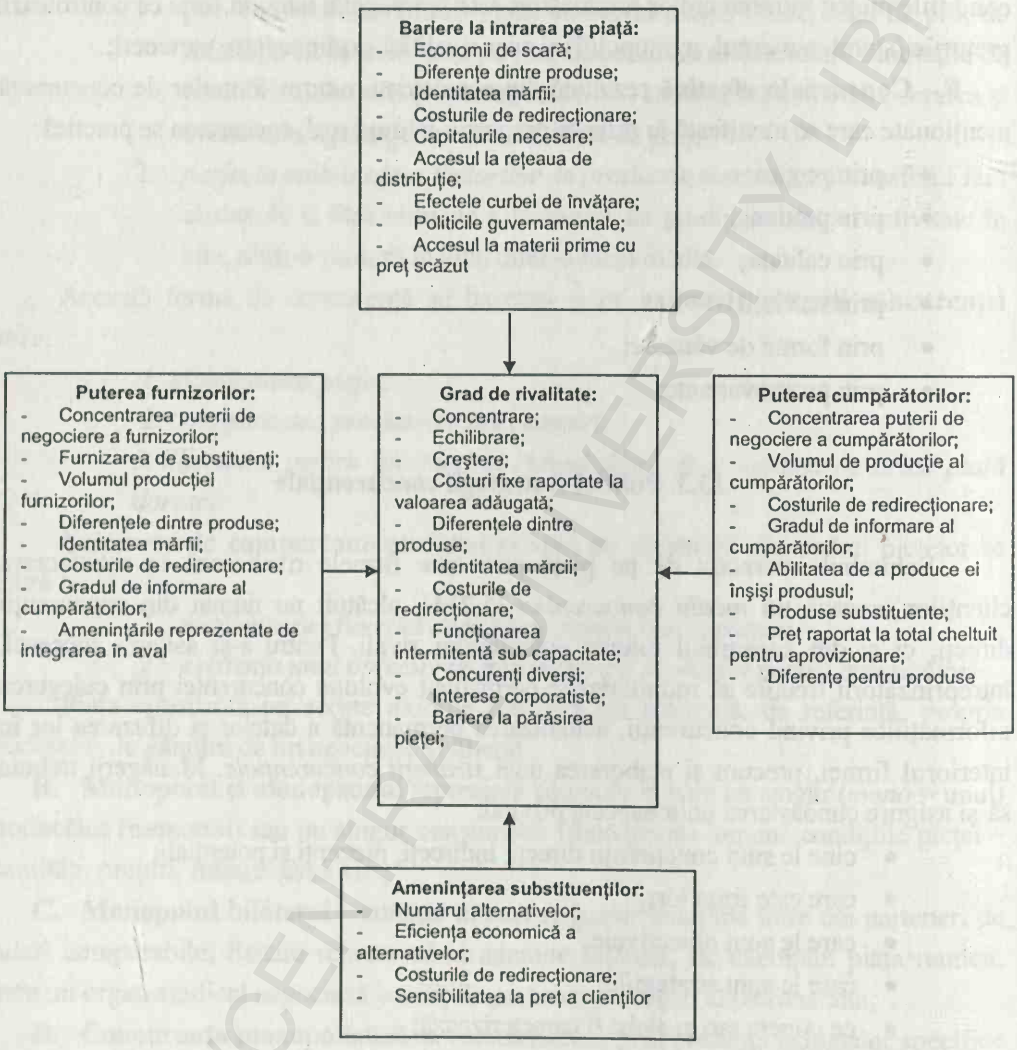

Bariere la intrarea pe piață:
- Economii de scară;
- Diferențe dintre produse;
- Identitatea mărfii;
- Costurile de redirecționare;
- Capitalurile necesare;
- Accesul la rețeaua de distribuție;
- Efectele curbei de învățare;
- Politicile guvernamentale;
- Accesul la materii prime cu preț scăzut
Puterea furnizorilor:
- Concentrarea puterii de negociere a furnizorilor;
- Furnizarea de substituenți;
- Volumul producției furnizorilor;
- Diferențele dintre produse;
- Identitatea mărfii;
- Costurile de redirecționare;
- Gradul de informare al cumpărătorilor;
- Amenințările reprezentate de integrarea în aval
Grad de rivalitate:
- Concentrare;
- Echilibrare;
- Creștere;
- Costuri fixe raportate la valoarea adăugată;
- Diferențele dintre produse;
- Identitatea mărcii;
- Costurile de redirecționare;
- Funcționarea intermitentă sub capacitate;
- Concurenți diverși;
- Interese corporatiste;
- Bariere la părăsirea pieței;
Puterea cumpărătorilor:
- Concentrarea puterii de negociere a cumpărătorilor;
- Volumul de producție al cumpărătorilor;
- Costurile de redirecționare;
- Gradul de informare al cumpărătorilor;
- Abilitatea de a produce ei înșiși produsul;
- Produse substituente;
- Preț raportat la total cheltuit pentru aprovizionare;
- Diferențe pentru produse
Amenințarea substituenților:
- Numărul alternativelor;
- Eficiența economică a alternativelor;
- Costurile de redirecționare;
- Sensibilitatea la preț a clienților

Fig. 13.2. Cele cinci forțe care acționează în mediul concurențial, pe o piață dată [4,41-44]

Modul cum se manifestă în realitate mecanismul concurențial este influențat de numeroși *factori*, cum sunt: talia și numărul vânzătorilor, pe de o parte, și a cumpărătorilor, pe de altă parte; ramura, zona ori localitatea; gradul de diferențiere a

BCU "ASICENTRAL" UNIVERSITY LIBRARY

produselor; condițiile de intrare în piață; gradul de transparență a pieței; mobilitatea prețurilor; gradul de educare a populației; nivelul dezvoltării economice.

Strategiile concurențiale se construiesc pe baza modului în care factorii endogeni ai firmelor – resurse, capacitate de control a costurilor, activitățile de marketing, se întrepătrund cu acțiunile factorilor exogeni – cerere, consumatori, rețele de distribuție, competitori, norme juridice.

Prin politica sa concurențială, afacerea formulează și aplică o modalitate de răspuns la poziția concurenței, instrumentele luptei de concurență și efectele propagate de competitori asupra firmei. **Politica concurențială** reprezintă modul în care firma alege să concureze pe piață în raport de poziția sa și strategiile ei față de cele ale competitorilor. Ea se caracterizează printr-un plan ce definește o poziție pentru afacerea care fructifică anumite avantaje competitive. Formularea strategiei este posibilă numai pe baza cunoașterii și înțelegerii profunde a competiției cu care firma se confruntă, printr-o permanentă comparare cu performanțele celorlalți participanți la piață. Obiectivele strategiei se axează pe obținerea unei poziții profitabile, construită prin aprecierea nivelului de atractivitate a ramurii și pe analiza situației prezente și potențiale a concurenței, ambele fiind caracteristici foarte dinamice. Stabilirea direcției generice de acțiune, prin elaborarea politicii, este urmată de formularea strategiilor operaționale de acțiune.

La definirea sau proiectarea strategiei față de concurenți se poate ține seama de caracteristicile următoarelor tipuri de strategii:

- strategia liderului de cost;
- strategia elitei;
- strategia concentrării.

Strategia liderului de cost presupune că, față de concurenții săi, firma își fructifică un avantaj în materie de costuri, obținut prin creșterea productivității ori prin relațiile cu furnizorii, distribuitorii, clienții etc. focalizarea pe reducerea costurilor nu trebuie să ducă la ignorarea altor componente ale valorii așteptate de consumatori – calitate, servicii.

Pe baza unui control sever al costului, firma poate promova pe piață produse la prețuri scăzute, fructificând sensibilitatea cumpărătorilor față de preț, prin vânzări în cantități mari.

Strategia elitei permite afirmarea pe piață printr-un nivel ridicat de calitate a unor produse de excepție ce se pot adresa unei clientele selective cu putere de cumpărare mare. În scopul promovării unei strategii a calității de performanță, firma trebuie să dispună de resurse și să mențină constant nivelul caracteristicilor produselor cu care a

cucerit piața. Acțiunea pe termen lung pe această cale îi asigură liderului calității îmbunătățirea imaginii și succesul în vânzări.

Strategia concentrării eforturilor pentru realizarea unui anumit obiectiv – supremația pe un segment de piață – presupune studierea atentă a caracteristicilor segmentului de consumatori ales și adaptarea ofertei firmei prin toate resursele de care dispune (umane, financiare, de cercetare), spre a satisface exigențele pieței respective sub aspectele cantităților, calității, prețurilor, formelor de vânzare și promovare.

Strategia ofensivă (de atac) este o modalitate de forțare a pătrunderii pe o piață sau de forțare a ieșirii unor competitori. Se operează prin asimilarea în produsele oferite a cercetării, a inovării și ingineriei tehnologice, accentuarea progresului tehnic, ridicarea calității, servicii, prețuri. Noutățile cu care o firmă cucerește piața îi dau posibilitatea de a fructifica avantajele unor produse noi, diferențiate, calitative, prin prețuri ridicate. Reducerea prețurilor sub cele ale concurenților, prin reduceri ale costurilor ori prin vânzări la prețuri sub costuri (la unele produse), pentru eliminarea lor, este, de asemenea, o modalitate de concurență.

O formă a acestui tip de strategie este concurența agresivă, care implică atacul dur direcționat către punctele slabe ale concurenților, identificate în zona produsului, a consumatorilor sau a distribuitorilor. Formele atacului sunt: atacul frontal (total sau parțial) al variabilelor competitive cele mai vulnerabile, atacul din flancuri, prin încercuire, prin evitare și atacul de gherilă.

Strategia defensivă urmărește apărarea și consolidarea realizărilor obținute față de competiție, păstrând o anumită direcție de inovare, prin menținerea controlului asupra segmentului de piață cucerit, prin permanența și consistența calității atractive oferite anterior și prin reducerea costurilor [3,136].

Strategia de întrepătrundere urmărește depistarea eventualelor goluri, atât pe linie de producție, cât și pe linie de desfacere și lansarea unității în oferirea acelor produse pe piață. Aceasta presupune o atitudine foarte activă față de piață și un studiu atent al acțiunilor concurenților.

Strategia adaptivă aplică interesul firmei pentru a ține pasul cu schimbările impuse pieței de acțiunile concurenților, prin adaptarea activității ei.

Se pot contura anumite tipuri de strategii de adaptare:

❖ *Strategia adaptării prin cantități.* Deoarece prețurile sunt fixate de către piață, agenții economici neputând interveni în măsură importantă asupra lor, ei încearcă să modifice condițiile pieței prin cantitățile oferite spre vânzare sau prin cele cumpărate, în funcție de nivelul prețurilor. Acest mod de acțiune este specific pieței cu concurență perfectă sau pieței dirijate (de stat, de corporații, de monopol);

❖ *Strategia acțiunii simultane prin cantități și prețuri.* Cuplul preț/cantitate este astfel ales și utilizat încât să maximizeze avantajul vânzătorului sau cumpărătorului și se aplică, mai ales, de către monopoluri sau/și monopsonuri, dar și în concurența monopolistică;

❖ *Strategia de înțelegere asupra cantităților și prețurilor pe care le stabilesc*, de comun acord, cei câțiva producători, în cazul oligopolurilor sau cei câțiva cumpărători, în cazul oligopsonurilor, pentru a fructifica, în favoarea lor, condițiile pieței.

Strategia imitativă este specifică atitudinilor pasive față de schimbările pieței, proprie agenților economici cu potențial redus care așteaptă întâi să se afirme noile acțiuni ale concurenților și, în funcție de acestea, își adaptează apoi propriile activități.

În mod concret, pe piață se poate acționa prin *combinarea alternativelor de luptă concurențială*, în funcție de dimensiunile și modalitățile de acțiune ale tuturor participanților și propriile interese.

În alegerea strategiei concurențiale se recomandă a fi urmate trei criterii [5,547]:

- compatibilitatea între exigențele strategiei și resursele pe care firma le poate mobiliza pentru a le îndeplini;
- resursele concurenților de a-și construi avantaje comparative durabile cel puțin similare;
- factorii-cheie de succes pe piața respectivă și capacitatea firmei de a le face față.

După alegerea strategiei optime, aceasta va fi implementată, iar apoi se va controla aplicarea ei eficientă.

Conceperea unei strategii competitive implică găsirea răspunsurilor la următoarele întrebări:

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ÎNTREBĂRI	FACTORII DE CARE DEPINDE RĂSPUNSUL
1. Ar trebui să concurăm?	Resursele firmei Obiectivele firmei Aşteptările privind profitul
2. Pe ce pieţe am putea concura profitabil?	Oportunităţi pe care firma le-ar putea valorifica la maximum
3. Pe cine să concurăm?	Informaţii despre concurenţii prezenţi şi cei potenţiali – atuuri, slăbiciuni
4.Când, unde şi cum să concurăm?	Avantajele firmei în timp şi spaţiu privind produsele, preţurile, capacităţile de adaptare, distribuţie, promovare

Poziţiile competitive posibile de ocupat de o firmă derivă din cota relativă de piaţă ca raport dintre cota absolută a unui competitor şi cota absolută a altuia, cota absolută reflectând ponderea vânzărilor unei firme în vânzările totale de pe piaţa unui produs. Aceste poziţii sunt:

- *lider de piaţă*, cu cea mai mare cotă relativă, fiind o poziţie dominantă, de impunere a condiţiilor de piaţă, devenind pentru ceilalţi un reper de urmat în ceea ce priveşte nivelurile de preţ, calitate, publicitate etc.;
- *chalangerul* (atacatorul, provocatorul) este poziţia imediat următoare ca mărime a cotei relative şi reprezintă o ameninţare pentru lider şi pentru alţii de puteri aproximativ egale;
- *urmăritorul* este firma ce evită atacul, dar caută să-şi consolideze poziţia prin introducerea de produse noi, urmărind să devină chalanger;
- *ocupantul unei nişe*, care şi-a construit o ofertă perfect adaptată cerinţelor unei nişe de consumatori, urmărind să-şi păstreze avantajele câştigate prin specializare şi adaptare la preferinţele acestora.

Lupta de concurenţă presupune acţiunea participanţilor cu ajutorul unor mijloace grupate în economice şi extraeconomice.

Mijloacele economice sunt:

- creşterea randamentelor;
- economii de scară;
- reducerea costurilor;
- reducerea preţurilor;
- ridicarea calităţii;

BCU IASI UNIVERSITY LIBRARY

- diversificarea ofertei;
- introducerea de produse noi;
- diferențierea produselor și serviciilor;
- publicitatea etc.

Utilizarea acestora are loc în cadrul concurenței loiale, în care toți agenții economici au acces deschis la piață, respectă normele juridice care reglementează viața economică.

Mijloacele extraeconomice pot să includă o multitudine de metode necinstite, nelegale, ca:

- spionajul industrial;
- corupția;
- furtul de informații și de documentație;
- atragerea de sponsorizări pe căi forțate;
- încălcarea prevederilor legale privind licitațiile;
- răspândirea de zvonuri și informații false și răuvoitoare despre produsele și afacerile concurenților etc. apelarea la astfel de „acte sau fapte contrare uzanțelor cinstite în activitățile comerciale" devine calea folosirii *concurenței neloiale.*

Controlul concurenței se exercită prin reglementări, legi, reguli și norme juridice ce interzic abuzul celor aflați în poziții dominante, iar asupra respectării lor trebuie să vegheze organele statului de drept. Astfel, sunt sancționate: refuzul de a vinde un produs unui cumpărător în condițiile în care este disponibil; înțelegerile intervenite între vânzători privind nivelul prețurilor; impunerea anumitor niveluri de prețuri nejustificate distribuitorilor; ademenirea clientelei prin publicitate pentru mărfuri ce nu se găsesc într-o unitate comercială și influențarea ei de a cumpăra altele; înșelarea clienților asupra calității printr-o publicitate dubioasă; neetichetarea corectă a produselor (precizarea prețului unitar, compoziției, originii); vinderea în pierdere; măsurile de restrângere sau denaturare a jocului liber al concurenței (obstacole în scăderea prețului sau în introducerea progresului tehnic); practicile de împiedicare a pătrunderii unor noi producători pe anumite piețe prin limitarea producției sau de frânare a liberei circulații a unor factori de producție; aplicarea unor condiții diferite pentru tranzacții similare, dar cu alți parteneri, plasându-i pe aceștia din urmă într-o situație de dezavantaj concurențial; semnarea unor contracte pe baza acceptării unor obligații irelevante pentru subiectul contractului.

Potrivit Legii nr. 11/1991, se consideră contravenții:

– oferirea serviciilor de către salariatul exclusiv al unui comerciant unui concurent, ori acceptarea unei asemenea oferte;

– dezvăluirea de către salariatul unui comerciant a unor date secrete privind activitatea acestuia, unui concurent;

– încheierea unor contracte prin care un comerciant asigură predarea unei mărfi sau execuția unei prestații în mod avantajos, cu condiția aducerii de către client a altor cumpărători cu care comerciantul ar putea încheia contracte asemănătoare;

– încheierea de contracte prin care cumpărătorul ar urma să primească un premiu, care depinde exclusiv de o tragere la sorți sau de hazard;

– răspândirea de informații asupra întreprinderii al cărui angajat este, menită să-i creeze o situație favorabilă în raport cu a altor concurenți;

– răspândirea de informații mincinoase care să defavorizeze un concurent;

– oferirea de daruri ori alte avantaje salariatului unui concurent pentru a dezvălui procedeele sale industriale ori pentru a cunoaște și folosi clientela sa;

– deturnarea clientelei unui comerciant prin folosirea legăturilor stabilite cu această clientelă, în cadrul funcției deținute anterior la acel comerciant.

Constituie *infracțiuni de concurență neloială* întrebuințarea unor firme, embleme, ambalaje de natură să producă confuzie cu cele folosite de alt **concurent**. De aceeași natură sunt producerea și vânzarea de mărfuri pe bază de indicații false asupra originii lor, în scopul de a se crede că acestea provin dintr-o anumită zonă, țară sau localitate de notorietate.

În concluzie, concurența se formează prin acțiunile agenților economici participanți la actele de vânzare-cumpărare pe piață, ea nu apare spontan. Diversificarea modalităților de manifestare a concurenței decurge din mobilitatea deosebită a fenomenelor de piață, pe care toți participanții caută să le fructifice în scopul satisfacerii intereselor proprii.

Politica Uniunii Europene privind concurența se bazează pe prevederile Tratatului de la Roma (Art.3), în prezent Tratatul de la Maastricht (Art.3), care prevede măsuri venite să asigure ca la nivelul Pieței Comune, concurența să nu fie distorsionată [1,91].

Protejarea concurenței eficiente în cadrul Pieței Europene are la bază trei obiective:

– ridicarea calității produselor și serviciilor oferite consumatorilor;

– stabilirea nivelurilor reale ale prețurilor;

– eliminarea întreprinzătorilor care nu au capacitatea de se adapta la cerințele mediului.

BCU SIBIU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

„Prin concurență, li se garantează consumatorilor un nivel de **excelență**, în ceea ce privește calitatea și prețul produselor și serviciilor" [1,92].

Cadrul legislativ care stă la baza politicilor concurențiale europene este stipulat în Tratatul Comisiei Europene căreia i s-a atribuit misiunea controlului concurenței în cadrul spațiului comunitar. În același scop, și-au sporit în ultima vreme implicarea și Curtea Europeană de Justiție, Parlamentul European prin Comitetul pentru Economie, Afaceri Monetare și Politica Industrială.

Regulile de concurență sunt aplicate universal în spațiul U.E., deopotrivă întreprinderilor publice și private, iar autoritatea de control are capacitatea de a impune penalități constând în amenzi ce descurajează încălcarea legilor privind concurența.

Politicile concurențiale specifice Uniunii Europene se concentrează pe patru domenii principale de acțiune [1,93]:

– eliminarea acordurilor restrictive ale concurenței și a abuzurilor de poziție dominantă (înțelegeri între concurenți pentru a fixa anumite prețuri, a limita, controla producția sau investițiile, a proteja piețele etc.)

– controlul fuziunii firmelor, pentru a împiedica formarea unor structuri determinante – pragul mondial al unei fuziuni este 5 miliarde de Euro, iar cel european de 250 milioane Euro – [1,95].

– liberalizarea sectoarelor economice publice și în care există situații de monopol;

– monitorizarea subvențiilor acordate de stat, până la dispariția lor, deoarece denaturează concurența.

Politica controlului ajutoarelor de stat în spațiul comunitar are în vedere:

- limitarea ajutoarelor la strictul necesar și evitarea risipirii fondurilor publice;
- impulsionarea creșterii economice și a gradului de ocupare a forței de muncă;
- îmbunătățirea standardelor de viață și creșterea calității vieții cetățenilor comunitari.

Concurența obligă firmele care acționează pe Piața Comună Europeană să devină competitive și eficiente.

Bibliografie:

1. Adăscăliței, V., *Euromarketing*, Editura Uranus, Buc, 2004;
2. Ciuceu, D. și colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, București, 1999
3. Crețoiu, Gh și colab., *Economie*, Editura All Beck, București, 2003;
4. Faulkner, D., Borwman, C., *Elemente de strategie concurențială*, Editura Teora, București, 2000
5. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al.(coordonatori), *Marketing, dicționar explicativ*, Editura Economică, București, 2003;
6. Samuelson, P., Nordhaus, W, *Economie Politică*, Editura Teora, București, 2000
7. Legea nr.11/1991
8. Știrbu, Elena, *Economie*, Editura ASE, București, 2000

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

14. PREȚUL

Structura:

14.1. Prețul – concept și instrument fundamental în economie
14.2. Mărimea prețului și factorii care o influențează
14.3. Funcțiile prețurilor
14.4. Formarea prețurilor. Tipuri de prețuri. Politici de prețuri

14.1. Prețul – concept și instrument fundamental în economie

Prețul reprezintă o noțiune fundamentală în economie. Prețul este o formă de măsurare economică, de evaluare concretă a schimbului, cunoscută odată cu apariția schimbului de mărfuri, localizată istoric în perioada celei de-a treia mari diviziuni sociale a muncii, când negustorii s-au separat de agricultori/păstori și meșteșugari.

Studiul prețului a constituit întotdeauna un domeniu prioritar al științei economice. Încă de la Aristotel s-a căutat definirea prețului și explicarea mecanismului de formare a lui, teoria prețului constituie un capitol important și în știința economică modernă.

Importanța prețului pentru teoria economică decurge din numeroase considerente:

a) prețurile guvernează producția și circulația bunurilor economice, agenții întreprinzători desfășoară activități pentru care pot obține prețuri satisfăcătoare, iar ansamblul fluxurilor ce se formează în procesul alocării resurselor între ramuri are la bază variația prețurilor;

BCU IASI/CEL UNIVERSITY LIBRARY

b) repartiția produsului social și formarea veniturilor – salarii, profit, rentă, dobânzi – au la bază prețurile factorilor de producție – muncă, capital, proprietate, bani – ce se formează pe piețele specifice;

c) consumul este, de asemenea, dirijat în funcție de mărimea prețurilor și a capacității *de solvabilitate atât în producție, cât și la populație.* Astfel, prețul funcționează ca un canal de legătură a agenților economici (firme și familii) cu toți factori din mediul economico-social.

În prezent, prețului i se acordă o importanță crescândă în cadrul mixului de marketing al firmelor determinată de următorii factori [7,149]:

– diminuarea puterii de cumpărare a populației și implicit sporirea sensibilității consumatorilor față de preț;

– creșterea ratei inflației și a șomajului;

– intensificarea concurenței;

– existența capacităților de producție neutilizate;

– proliferarea mărcilor noi și a produselor cu grad redus de diferențiere;

– accelerarea progresului tehnic și scurtarea ciclului de viață al produselor.

Toți teoreticienii au înțeles că prețul măsoară *ceva comun* tuturor bunurilor ce se schimbă în cadrul pieței, între vânzător și cumpărător. De-a lungul timpului s-au conturat *trei curente* de gândire privind formarea prețului: teoria valorii – muncă, teoria valorii – utilitate și teoria mixtă. Prima teorie, avându-l ca părinte pe Adam Smith, susține că *munca* este elementul comun al tuturor mărfurilor și măsura reală a valorii de schimb a acestora; mărimea valorii și deci a prețului este direct proporțională cu cantitatea de timp de muncă cheltuit și invers proporțională cu productivitatea muncii. Al doilea curent, dezvoltat începând de la școala neoclasică, se bazează pe concepția marginalistă, considerând că mărimea valorii de schimb și deci a prețului este dată de *utilitatea* conferită de consumator produsului, dar și de raritatea lui, în condiții de concurență perfectă. Conform acestei teorii, prețul tinde să se apropie de costul marginal al firmei care creează oferta. Pentru consumator, valoarea este reflectată de intensitatea dorinței individului – pe măsură ce aceasta scade, ca urmare a creșterii cantității consumate dintr-un produs, valoarea lui scade, în opinia consumatorului. Prin utilitatea marginală se fundamentează mai degrabă valoarea de folosire a bunului și nu valoarea de schimb a acestuia.

În prezent se impune *curentul de gândire economică*, care combină teoriile anterioare și consideră sursa de evaluare subiectivă ca fiind realistă numai în măsura în care este corectată și completată cu analiza efortului de a obține produsele – costurile de producție și puterea de cumpărare a consumatorilor. Astfel prețul apare ca fiind

determinat atât de costuri, cât şi de utilitatea şi raritatea mărfurilor ce fac obiectul schimbului.

Practicile manageriale contemporane nu exclud teoriile prezentate, ci le combină şi le adaptează realităţilor pieţelor efective, stabilind şi utilizând un sistem de preţuri cât mai mobile şi diferenţiate.

Privit sub aspect istoric, preţul apare, mai întâi, ca o rezultantă a confruntării (negocierii) dintre cerere şi ofertă, ca un efect al raportului ofertă/cerere, format în mod liber şi exprimat pe piaţă. Dar, la rândul lor, oferta şi cererea se formează, cel puţin sub raport cantitativ, în funcţie de dimensiunile preţului. Pe piaţă, cererea se manifestă ca o relaţie negativă între preţ şi cantitatea solicitată, iar oferta apare ca o relaţie pozitivă faţă de un anumit preţ. Orice schimbare a preţului va determina modificări atât în ofertă, cât şi în cerere, astfel încât să le aducă la un anumit echilibru. Pe lângă valoarea de schimb, modificarea raportului cerere-ofertă reflectă şi factori de ordin calitativ – nivel de utilitate, calitate, accesibilitate etc. – care acţionează şi asupra preţului. De asemeni, asupra preţului acţionează şi raritatea bunurilor şi a factorilor de producţie.

Preţul se defineşte ca fiind expresia monetară a valorii de schimb a mărfurilor, sau cantitatea de bani ce trebuie plătită în schimbul unei mărfi în cadrul tranzacţiilor comerciale. Odată achitată suma de bani care reprezintă preţul unei mărfi, are loc şi transferarea definitivă a tuturor atributelor dreptului de proprietate de la vânzător la cumpărător. În economiile moderne, preţul este folosit şi în alte tipuri de tranzacţii – pentru stabilirea cursului de schimb al monedelor, a mărimii dobânzilor la creditele acordate, în calcularea salariilor, a impozitelor etc.

Preţul este o *mărime relativă*, permiţând exprimarea a orice prin altceva comparabil.

În procesul schimbului, se formează raporturi între preţurile monetare ale mărfurilor care se compară.

Dacă notăm cu p_1, p_2, p_3,....., p_n preţurile bunurilor 1, 2, 3,....., n preţurile relative vor fi:

– pentru marfa 1: $\frac{p_1}{p_2}, \frac{p_1}{p_3}, \ldots\ldots\ldots\ldots, \frac{p_1}{p_n}$

– pentru marfa 2: $\frac{p_2}{p_1}, \frac{p_2}{p_3}, \ldots\ldots\ldots\ldots, \frac{p_2}{p_n}$

– pentru marfa n: $\frac{p_n}{p_1}, \frac{p_n}{p_2}, \ldots\ldots\ldots\ldots, \frac{p_n}{p_{n-1}}$

14.2. Mărimea prețului și factorii care o influențează

Pentru agenții care operează pe diverse piețe, prețul reprezintă o variabilă la care se raportează permanent. El este reflectarea condițiilor interne de producție și desfacere, dar mărimea lui se ajustează în raport de condițiile pieței, generând venituri atunci când depășește nivelul costurilor private. Ca urmare, prețul este un factor nici pur endogen, nici pur exogen firmelor, dar care este analizat în previzionarea profitului.

Mărimea prețului este influențată, așa cum s-a putut constata până aici, de mai mulți factori, pe care îi putem grupa în interni și externi și include într-o schemă ca cea alăturată (fig. 14.1)

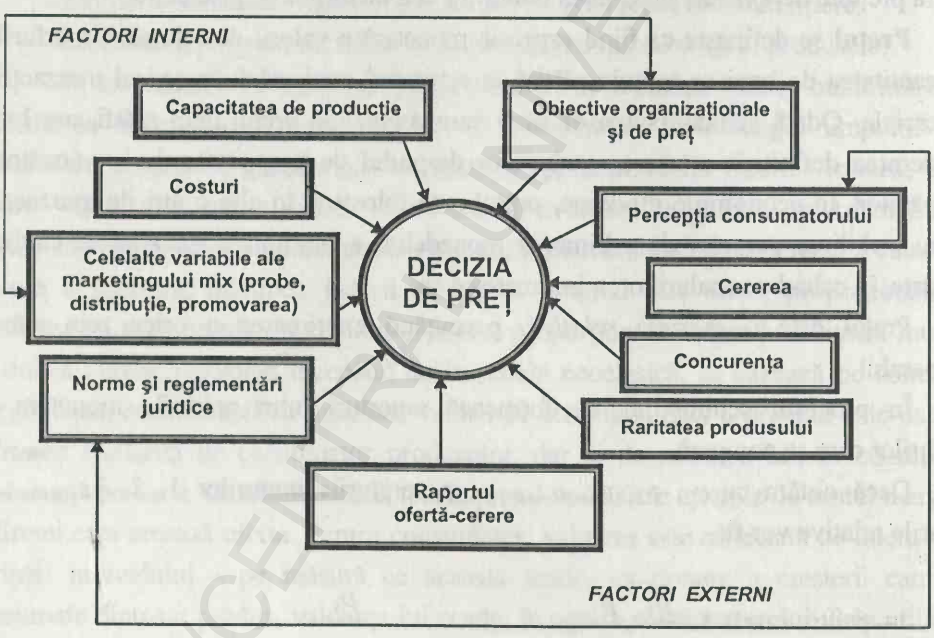


Fig.14.1. Factorii care concură la formarea prețului [1,204]

Factorii interni firmelor de afaceri intervin în stabilirea mărimii prețului fiind cei legați direct de *obținerea și vinderea produsului*: nivelul costurilor unitare, utilitatea și calitatea produsului, capacitatea de adaptare a producătorului la cerințele

BCU MS/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

consumatorilor, capacitatea managerială a producătorului şi abilitatea sa în a obţine profit, obiectivele de marketing ale firmei etc.

Dintre factorii externi prezintă o mare importanţă *factorii proprii pieţelor*, care intervin în stabilirea mărimii preţului – raportul dintre oferta individuală şi oferta pieţei, concurenţa, educaţia şi capacitatea consumatorilor de a aprecia valoarea de utilitate; capacitatea de plată a cumpărătorilor potenţiali; ofertele de bunuri substituibile; preţurile bunurilor substituente; preţul aceloraşi mărfuri practicate de alte pieţe; cererea şi oferta de bani pe piaţa monetară etc.

Alţi *factori externi*, din afara mediului de producţie şi a celui propriu pieţelor, pot exercita influenţe, chiar presiuni, asupra mărimii preţurilor, ca: reglementările juridice, intervenţia directă a statului, politicile monopoliste, aşteptările membrilor canalelor de distribuţie etc.

Toţi aceşti factori îşi exercită influenţa asupra mărimii preţului în proporţii diferite, funcţie de tipul de piaţă şi de concurenţă.

În condiţiile economiilor reale, cu concurenţă imperfectă, intervin elemente de perturbare a mecanismului formării libere a preţurilor. Agenţii economici urmăresc să-şi recupereze cheltuielile de producţie şi comercializare, dar şi să obţină profit. Firmele nu mai pleacă de la costul marginal în calcularea preţului, ci aplică *metoda costului total (full-cost)*, prin calcularea unui cost mediu la care se adaugă un procent de cheltuieli fixe generale şi un procent (marjă) de profit.

Ca urmare, mărimea preţului este una complexă rezultată din aprecierea cheltuielilor implicate în obţinerea mărfii, dar şi a utilităţii acesteia, a cererii; concurenţei; raritătii; ca şi a unor elemente neeconomice, de politică a statului sau de capacitate de influenţare a principalilor participanţi la activităţile de piaţă.

Pe piaţă, *baza formării preţului îl constituie raportul dintre cerere şi ofertă*. Atunci când suma oferită de cumpărător (reprezentantul cererii) este admisă de vânzător (reprezentantul ofertei), preţul devine unul acceptat de piaţă ca preţul pieţei [4,223].

Preţul pieţei se caracterizează prin:

– are o limită maximă peste care dispare cererea;

– are o limită minimă dat de costul de producţie al mărfii;

– între aceste limite cunoaşte niveluri diferite practicate de numeroşi vânzători şi cumpărători;

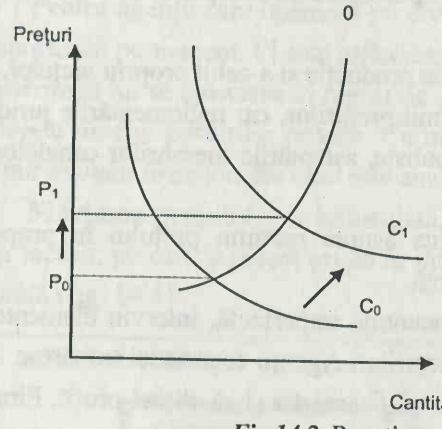
– este dinamic, modificându-se ca efect al modificării condiţiilor pieţelor;

– este supus reglementărilor de pe piaţa dată.

Preţul pieţei este un preţ posibil care satisface criteriile de raţionalitate economică ale participanţilor, satisfăcând interesele acestora.

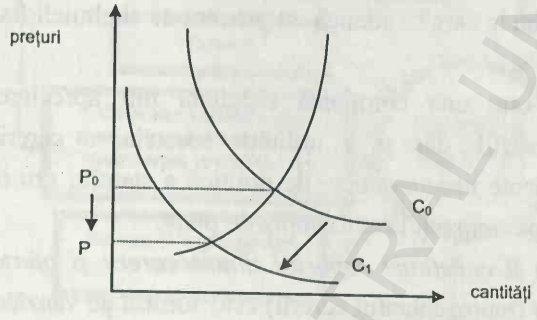
Plecând de la raportul cerere/ofertă, putem analiza diferite ipostaze ale cererii şi apoi ale ofertei, prin care este influenţată mărimea preţului: mai întâi, putem să vedem reacţia preţului la modificările posibile ale cererii.

Ca urmare a creşterii cererii ($C_1 > C_0$), preţul creşte ($P_1 > P_0$) (– fig. 14.2) şi bineînţeles, dacă cererea ar scădea, din C_1 în C_0 şi preţul s-ar reduce, din P_1 în P_0 (fig.14.3).



C_0 = cererea iniţială
C_1 = cererea prezentă (nouă)
P_0 = preţul iniţial
P_1 = preţul nou
$C_1 > C_0$
$P_1 > P_0$

Fig.14.2. Reacţia preţului la creşterea cererii



$C_1 < C_0 P_1 < P_0$

Fig.14.3. Reacţia preţului la scăderea cererii

Atunci când cererea rămâne constantă, iar oferta se modifică, preţul se va modifica în sensul opus celui al ofertei (14.4 şi 14.5)

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

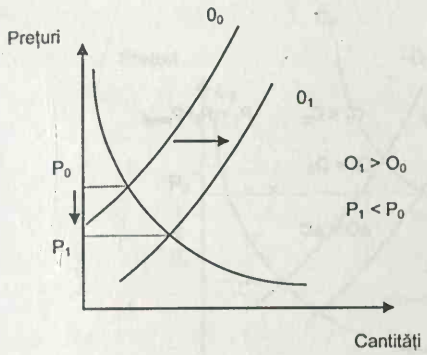


Fig. 14.4. Reacția prețului la creșterea ofertei pentru o cerere constantă

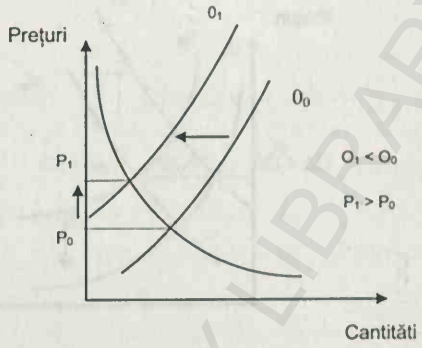


Fig.14.5. Reacția prețului la scăderea ofertei pentru o cerere constantă

Dar, modificarea cererii se poate produce și concomitent cu modificarea ofertei. Acest lucru poate avea loc în proporții sau ritmuri egale, ori neegale. Dacă ar avea loc creșteri în proporții egale ale cererii și ofertei, concomitent, atunci prețul ar rămâne nemodificat (14.6).

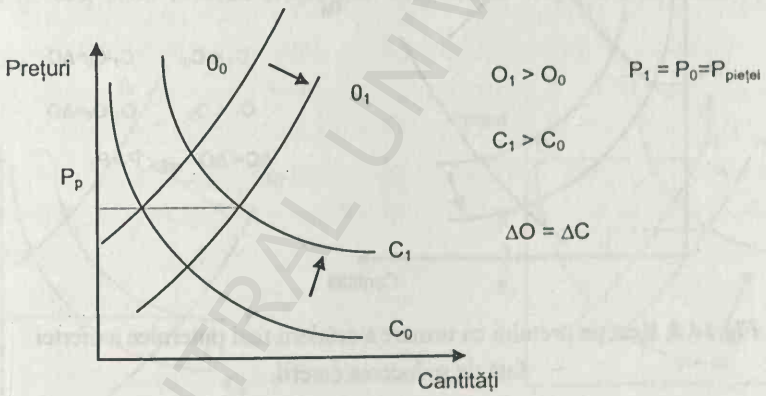


Fig.14.6. Menținerea prețului la creșteri egale ale cererii și ofertei

La fel s-ar întâmpla dacă și cererea și oferta ar scădea concomitent, în mărimi egale (14.7).

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

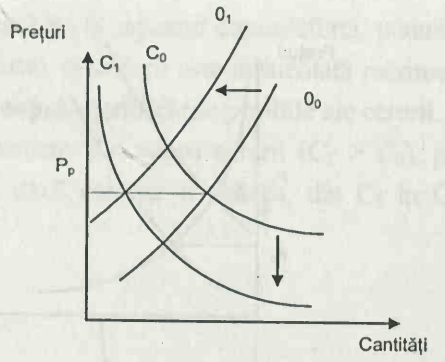


Fig.14.7. Menținerea prețului la scăderea egală a cererii și ofertei

Iar atunci când cererea și oferta scad concomitent, dar în mărimi neproporționale, cererea mai puțin decât oferta, prețul crește (14.8).

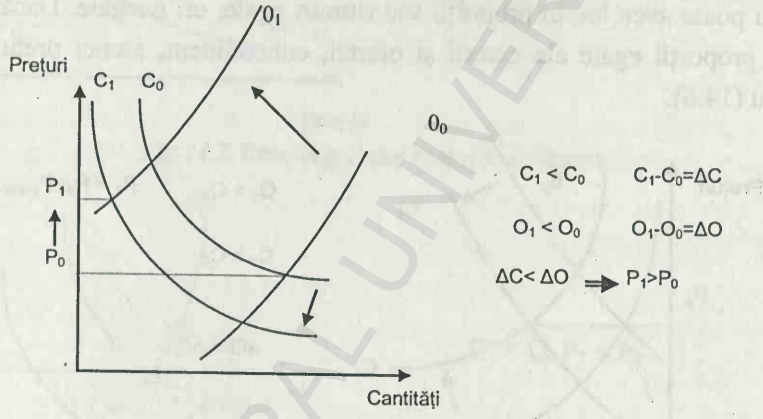


Fig.14.8. Reacția prețului ca urmare a scăderii mai puternice a ofertei față de reducerea cererii.

Dacă ar fi scăzut mai mult cererea și mai puțin oferta, atunci prețul ar fi crescut (14.9.).

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

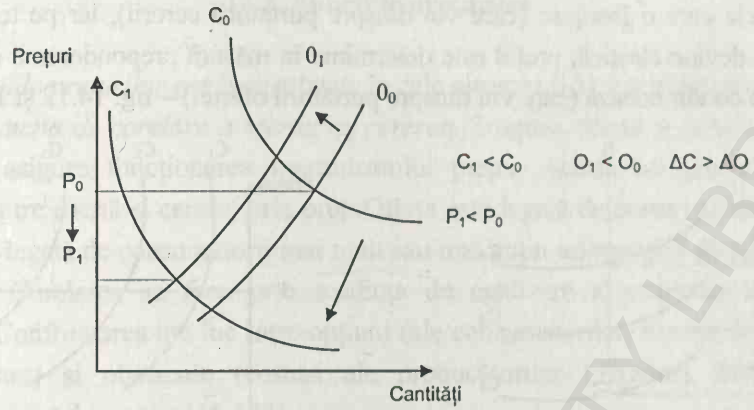


Fig. 14.9. Reacția prețului la reducerea mai accentuată a cererii față de reducerea ofertei

Și, în fine, dacă ambele coordonate cresc, dar neproporțional, are loc o modificare a prețului preluând influența factorului cu modificarea absolută mai mare.

Astfel, dacă și cererea și oferta cresc, dar oferta crește mai mult, prețul scade (14.10) și invers, dacă cererea crește mai mult decât crește oferta, atunci prețul crește (14.11).

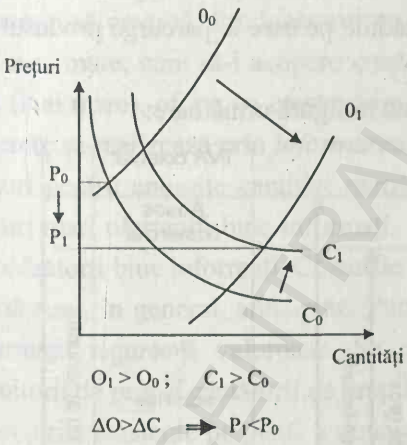


Fig. 14.10. Reducerea prețului ca urmare a creșterii mai accentuate a ofertei decât creșterea cererii

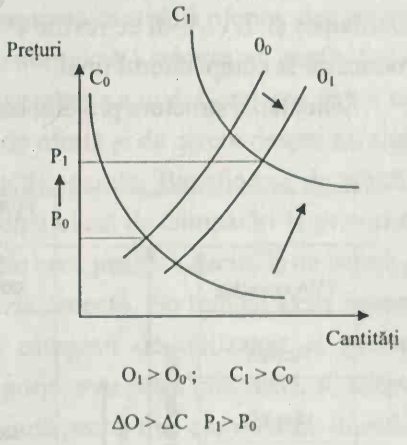


Fig. 14.11. Creșterea prețului ca urmare a creșterii mai accentuate a cererii față de creșterea ofertei

Deci prețul – amploarea și intensitatea influențelor exercitate de modificarea raportului cerere-ofertă asupra prețurilor sunt diferite în timp. Astfel, pe termen scurt – perioadă în care producția nu se modifică – factorul determinant al prețului este *cererea*

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

cu elementele care o însoțesc (care vin dinspre purtătorii cererii), iar pe termen lung, când oferta devine elastică, prețul este determinat în măsură preponderentă de *ofertă* și factorii ce o condiționează (care vin dinspre purtătorii ofertei) – fig. 14.12 și 14.13.

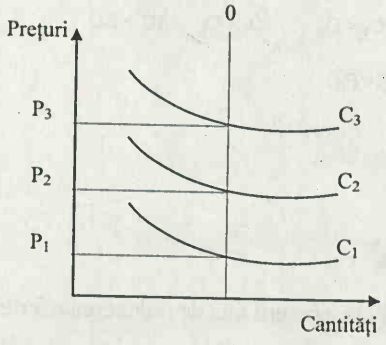


Fig. 14.12. Variația prețului la oferta inelastică este determinată de cerere

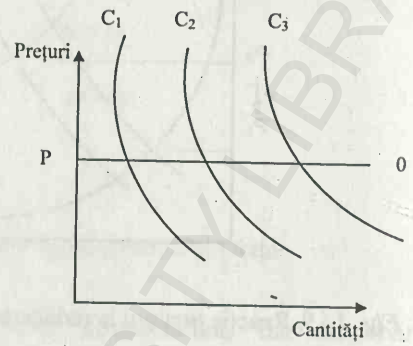


Fig. 14.13. Prețul este determinat de oferta elastică pe termen lung

Mărimea prețului este dată de suma elementelor ce intervin la formarea ei.

Structura prețului include după caz, elemente ale costurilor de producție și desfacere, accize, profitul producătorului, adaosuri comerciale (ale verigilor circuitelor de distribuție) și T.V.A.-ul ce revine statului pe stadiile pe care le parcurge produsul de la producător la cumpărătorul final.

Schematic, structura prețului este prezentată în figura următoare:

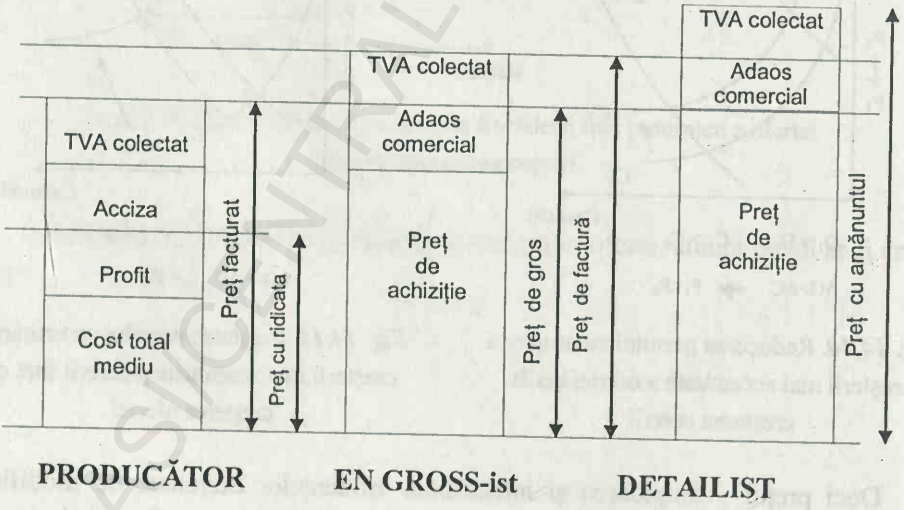


Fig. 14.14. Structura prețului unui bun de consum de producție internă în drumul parcurs de la producător la consumatorul final [2,291]

BCU ȘTIINȚELE UNIVERSITY LIBRARY

14.3. Funcțiile prețurilor

Funcțiile prețurilor pot fi sintetizate în cele clasice (1-5) și unele derivate (6 – 9):

1) Funcția de corelare a ofertei cu cererea. Singure, oferta și cererea nu sunt în măsură să asigure funcționarea mecanismului pieței. Acesta își găsește esența în corelarea dintre ofertă și cerere, prin preț. Oferta este legată de costuri și tehnologii, iar cererea este legată de consumatorii mai mult sau mai puțin informați și de puterea lor de cumpărare. Corelarea se face prin tendința de egalizare a prețurilor cu costurile marginale. Confruntarea are loc între opțiuni (ale consumatorilor, funcție de puterea lor de cumpărare) și obstacole (costuri ale producătorilor ofertelor), între utilitatea marginală și costul marginal [5,173].

Atunci când oferta depășește mărimea cererii pentru un anumit nivel de preț, apare un *surplus de mărfuri*, care exercită presiune asupra prețului și acesta coboară, situație în care întreaga ofertă poate fi vândută și chiar mai mult.

Poate apare și situația când cererea crește peste nivelul ofertei existente la un moment dat, datorită prețului atractiv, formând un exces de cerere.

Dorința consumatorilor de a cumpăra la prețul nou (mai mic) o cantitate mai mare decât oferta prezentă, creează situația de *penurie* care presează asupra ofertei, în sensul ca acesta să crească. Producătorul va accepta creșterea cantității oferite, dar pentru un preț mai mare, care să-i acopere creșterile de costuri și să-i asigure un profit. La acest preț (mai mare), oferta va crește și iar va depăși cererea ș.a.m.d. Corelarea dintre ofertă și cerere se realizează prin *informarea* agenților de ofertă și de cerere despre nivelele de prețuri pentru anumite cantități oferite și, respectiv, cerute. Beneficiază de vânzări la prețuri mari ofertanții bine informați. Tot așa, beneficiază de cumpărări la prețuri mici, cumpărătorii bine informați. Costurile și avantajele care justifică deciziile de cerere și de ofertă sunt, în general, anticipate. Pentru o decizie corectă, ele trebuie să se bazeze pe informații sigure și valoroase. Se nasc două categorii de utilizatori ai prețurilor: primitorii de preț și căutătorii de preț. Prima categorie, mai puțin informată, se adaptează la prețurile existente pe piață, a doua categorie caută prețul mai convenabil, beneficiind de timpul scurs până la modificarea prețului ca efect al elasticității cererii și a ofertei. Primitorii de prețuri nu au posibilitatea de a mări prețul peste costul marginal; ei doar obțin negocierea unui „schimb avantajos". Căutătorii de preț au drept bază de calcul a prețului căutat, costul privat de producție, iar despre cerere se informează pentru a descoperi cele mai profitabile piețe.

Ritmul corelărilor se asigură prin mărimea *elasticității* cererii funcție de preț și, respectiv, a elasticității ofertei funcție de preț, dar și a prețului funcție de cantitățile

oferite şi, respectiv, cerute. Atingerea unui echilibru şi menţinerea preţului sunt fenomene relative şi de scurtă durată.

2) Funcţia de orientare a agenţilor economici spre ramurile şi produsele ce le asigură venituri mari – produsele cele mai căutate. Aceste produse sunt semnalate prin preţurile achitate de cumpărători.

3) Funcţia de măsurare a cheltuielilor şi a rezultatelor. Evaluarea consumurilor de factori de producţie, a rezultatelor aşteptate, a sarcinilor fiscale etc. se asigură prin folosirea preţurilor ca elemente de calcul. Compararea rezultatelor cu eforturile permite aprecierea eficienţei unei activităţi, atât anterior desfăşurării ei, cât şi posterior acesteia. Compararea rezultatelor măsurării anticipate cu obiectivele afacerii permite elaborarea deciziei privind declanşarea unei afaceri. Modificarea, menţinerea sau lichidarea unei afaceri se pot hotărî tot după o analiză pe baza preţurilor, a costurilor şi profiturilor efective. De asemeni, prin preţuri se apreciază puterea de cumpărare a veniturilor nominale.

4) Funcţia de recuperare a costurilor şi de eficientizare a activităţilor economice. Prin componentele sale, respectiv, costul total şi profitul afacerii, preţul motivează acţiunile întreprinzătorilor. Condiţiile pieţei duc la stabilirea unui nivel de preţ capabil să acopere cheltuielile aferente unor activităţi necesare şi să asigure un profit întreprinzătorului. Nici o afacere care nu obţine profit nu se menţine, nu se justifică. Circuitul economic, ca ansamblu al tuturor fluxurilor reale şi monetare, face ca toţi participanţii la acesta să-şi recupereze cheltuielile şi să obţină un profit prin distribuirea şi redistribuirea permanentă a veniturilor între ei (producători, transportatori, comercianţi, bancheri, familii etc.); chiar şi statului i se cuvin anumite părţi din valoarea adăugată.

5) Funcţia de stimulare a afacerilor se realizează prin acceptarea de către piaţă a unui nivel de preţ care să asigure o anumită rentabilitate. Pragul de rentabilitate este alegerea proprie a fiecărui întreprinzător. Structura subiecţilor de cerere este foarte diversă şi admite şi segmente care acceptă preţuri mari pentru produsele de calitate, de marcă, de lux, precum şi segmente care caută produse satisfăcătoare la niveluri de preţuri medii, ori segmente cu putere redusă de cumpărare, care cumpără produse de strictă necesitate şi caută preţurile mici. Structura ofertei trebuie să răspundă criteriilor de segmentare a clienţilor, proporţional cu ponderea acestora.

6) Funcţia de pârghie economică complexă se atribuie preţurilor datorită elementelor multiple incluse în mărimea lor; fiecare cu anumite scopuri: costuri materiale, salarii, impozite, contribuţii, dobânzi, taxe, profit, accize, comisioane, adaos comercial. Totodată, această funcţie se manifestă prin modul de formare a preţurilor, în

BCU "CAROL I" BUCUREŞTI LIBRARY

special, la produsele din activitățile care au la bază prețurile altor activități primare și intermediare, cu care trebuie să se afle în anumite raporturi de proporționalitate (de unde și aprecierea că sunt prețuri relative). Prețurile au implicații importante în gestiunea agenților economici, condiționând situația lor economico-financiară atât prin prețurile inputurilor, cât și prin valoarea încasărilor (outputurilor). Dar, ele sunt puternic legate de *inflație*, indicele general al prețurilor acționând ca efect, și cauză a acesteia. Un real control al creșterii prețurilor poate contribui la încetinirea spiralei inflaționiste.

7) Reglarea concurenței, prin presiunea exercitată asupra subiecților de ofertă de a se orienta nu atât spre prețurile mari, cât mai ales spre costurile mici ca suport al poziționării favorabile pe diverse piețe, ceea ce duce și la un comportament loial față de concurenți, bazat pe creșterea productivității ca factor de economisire a resurselor.

8) Funcția de informare, prețurile fiind considerate semnale ce vin dinspre piețe, privind condițiile pieței, raportul cerere/ofertă, nivelul de concurență.

9) Funcția de distribuire și redistribuire a veniturilor, mai ales atunci când mecanismul formării libere a prețurilor este stânjenit, prin decalajele ce se realizează între creșterea prețurilor unor mărfuri (de lux) și reducerea prețurilor pentru alte mărfuri (bunuri de strictă necesitate).

10) Pârghie de intervenție a statului, vizând obiective ca prevenirea/atenuarea unor dificultăți economice, asigurarea echilibrului și stabilității economice, folosirea eficientă a resurselor, inhibarea tendințelor monopoliste. Statul poate acționa prin acțiuni directe și indirecte asupra prețurilor.

14.4. Formarea prețurilor. Tipuri de prețuri. Politici de prețuri

Prețul este condiționat, așa cum s-a mai prezentat, de raportul dintre cerere și ofertă, dar și de acțiunea altor factori, precum și de unele limitări juridice proprii fiecărei țări, ori stabilite pe plan internațional prin acorduri între state sau prin prevederi și rezoluții ale unor asociații internaționale. De asemeni, formarea prețului implică și o serie de aspecte formal-juridice privind negocierea, încheierea unui contract, rezolvarea unor litigii.

Formarea prețurilor este un proces ce corelează mărimea lui cu acțiunea factorilor de influență, incluzând și modificarea (mobilitatea și diferențierea) prețului. Cu alte cuvinte, procesul de stabilire a prețului nu se reduce la un simplu calcul matematic, ci este deosebit de complex și riguros, fiind apreciat de mulți teoreticieni drept *o artă.* Deoarece prețurile se formează diferit în condițiile diferitelor forme de concurență și a diferitelor tipuri de piețe, vom trata în capitolele ce urmează, în detaliu, problematica

mecanismului de formare a prețului. În acest capitol, ne vom referi doar la procesul decizional și metodele de formare a prețurilor, la principalele tipuri de prețuri ce se folosesc în economiile de piață și la caracteristicile generale ale politicilor de prețuri.

Stabilirea mărimii prețului are loc prin parcurgerea unor pași redați schematic în figura de mai jos:

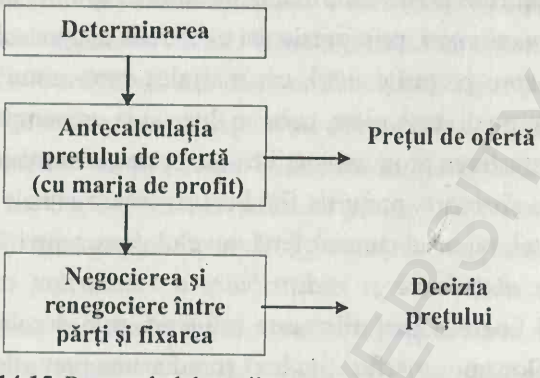

Determinarea
Antecalculația prețului de ofertă (cu marja de profit)
Prețul de ofertă
Negocierea și renegociere între părți și fixarea
Decizia prețului

Fig. 14.15. Procesul elaborării prețului Adaptare după [8,127]

Firmele își stabilesc prețurile în mod diferit. Aceasta este sarcina conducerii, care stabilește obiectivele și politicile generale referitoare la prețuri sau a unor compartimente specializate (dacă acestea există), subordonate compartimentelor de marketing și financiar sau direct conducerii centrale.

Procesul formării prețului necesită analiza unor informații ample și elaborarea unor decizii:

– stabilirea obiectivului vizat prin practicarea unui anumit preț;
– determinarea mărimii cererii;
– evaluarea costurilor;
– analiza prețurilor și ofertelor concurenței;
– alegerea metodei de calcul a prețului;
– alegerea prețului de ofertă;
– negocierea și stabilirea prețului final.

Formarea prețului are la bază trei categorii de *metode* care, de obicei, sunt combinate:

– pornind de la costuri;
– pornind de la cerere;
– pornind de la concurență.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Orientarea după costuri este cea mai elementară metodă de calculare a prețului și presupune ca prețul să acopere integral costurile și să permită obținerea unui profit.

Costul fiecărui produs poate fi mai mic, egal sau mai mare decât prețul pieței.

– C < P, caz în care prețul acoperă integral costul și firma realizează profit;

– C = P, caz în care firma recuperează cheltuielile de producție, dar nu realizează profit;

– C > P, caz în care prețul nu acoperă integral cheltuielile și firma înregistrează pierderi.

Metoda costului total (full-cost) pare cea mai rațională, ținând seama de ponderea mare a costurilor în prețuri. Aceste prețuri nu pot coborî sub un nivel de costuri denumit „prag de rentabilitate" (profit nul).

Orice întreprindere dorește să fixeze un preț care să acopere costurile de producție și desfacere și să obțină o justă remunerare a efortului depus și a riscului afacerii (profit).

Metoda se bazează pe determinarea costului total mediu al unui produs (fix+variabil), cost căruia fie i se adaugă o marjă de profit calculată ca procent din costul total, fie i se aplică un coeficient multiplicator [7,152]. În prima variantă, relațiile de calcul sunt:

$P_v = C_{tm} + M$

în care:

P_v – prețul de vânzare;

C_{tm} – costul total mediu;

M – marja de profit.

Marja de profit se calculează înmulțind costul total cu rata marjei sau adaosul comercial pentru produsul analizat. Deci:

$M = C_t \cdot m\%$

unde:

m% – rata marjei sau adaosul comercial

Așadar, prețul de vânzare este:

$P_t = C_t \cdot (1+m\%)$

În a doua situație, se utilizează relațiile:

$P_v = C_t \cdot K$

unde:

BCU "ION CREANGĂ" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

K – coeficient multiplicator. Metoda prezentată se utilizează preponderent de organizațiile din comerț care stabilesc prețul de vânzare pornind de la prețul de achiziție al mărfurilor. În acest caz, relația de calcul va deveni:

$P_v = P_a \cdot K$

unde:

P_a – prețul de achiziție.

Coeficientul multiplicator se calculează conform relației:

$$K = \frac{1}{1 - m\%}$$

Prin urmare, prețul de vânzare va fi obținut cu relația:

$$Pv = \frac{Pa}{1 - m\%}$$

Pornind de la cerere, determinarea prețului se poate face adoptând mai multe metode, dintre care se pot menționa următoarele:

– metoda elasticității cererii:

– metoda valorii percepute;

– metoda prețurilor de referință.

Prin intermediul *coeficientului de elasticitate a cererii* se poate stabili sensibilitatea cumpărătorilor la preț și se pot determina cantitățile cerute la diferite niveluri ale prețului. Dacă se cunoaște coeficientul de elasticitate a cererii la preț se poate determina prețul de vânzare optim ce poate maximiza profitul.

În cazul unei cereri elastice a unui produs, cumpărătorii preferă cel mai mic preț posibil pentru produsul respectiv. Dacă la un alt segment al pieței cererea de consum este inelastică, cumpărătorii vor fi puțin sensibili la preț, caz în care prețul produsului poate fi ridicat.

Utilizarea coeficientului de elasticitate a cererii în determinarea prețului unui produs este limitată de următoarele argumente:

– se poate determina doar după ce s-a realizat cumpărarea;

– valoarea sa predictivă depinde de stabilirea condițiilor ce au precedat observația;

– în numeroase cazuri problema pentru întreprindere este de a ști cum poate influența această sensibilitate în sensul dorit.

Prezumția de la care pornește *metoda valorii percepute* este aceea că sensibilitatea la preț a consumatorului în condițiile în care se regăsește față în față cu un produs se manifestă în funcție de valoarea pe care o atribuie mărcii.

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

Stabilirea prețului de vânzare prin intermediul acestei metode parcurge următoarele etape [7,159]:

– identificarea ansamblului evocat, a mărcilor de produse care sunt avute în vedere în procesul de cumpărare;

– stabilirea atributelor utilizate drept criterii de evaluare și comparare a mărcilor respective;

– determinarea importanței acordate fiecărui atribut de către consumatori;

– stabilirea valorii pe care o acordă fiecărui atribut;

– calcularea scorului mediu al fiecărei mărci și ierarhizarea mărcilor în funcție de acesta;

– determinarea prețului mediu de vânzare practicat pe piața produsului respectiv;

– fixarea prețului de vânzare al mărcii considerate în funcție de valoarea percepută și de prețul mediu al pieței.

Metoda intervalului prețului de referință presupune parcurgerea următoarelor etape:

– constituirea unui eșantion reprezentativ format din clienții potențiali ai produsului;

– administrarea unui chestionar în care se solicită răspunsul la două întrebări:

- peste ce preț considerați că produsul este exagerat de scump?
- sub ce preț considerați că produsul este de o calitate nesatisfăcătoare?

– analiza datelor în vederea identificării intervalului prețului de referință.

Stabilirea prețului de vânzare pornind de la concurență, presupune cunoașterea nivelului și structurii concurenței.

Alinierea sau nu la prețul liderului depinde de gradul de autonomie al întreprinderii. Principalii factori care influențează gradul de autonomie al acesteia în stabilirea prețului sunt:

– numărul de concurenți;

– intensitatea concurențială;

– nivelul de diferențiere al produsului.

Este necesar a se aprecia capacitatea de reacție a concurenților în cazul unei reduceri sau majorări a prețului de către o întreprindere. Sensul și amploarea reacțiilor acestora se manifestă în mod diferit, în funcție de sensul modificării prețului (reducere sau majorare) și de efectele asupra cotelor de piață.

Recurgerea la o reducere a prețului în vederea stimulării cererii este pertinentă în situația în care rata de saturație a pieței este redusă.

Pe o piață saturată, la o diminuare a prețului, concurenții vor reacționa rapid, profitul se va diminua pentru fiecare, iar cotele de piață vor rămâne aceleași. În pofida reducerii prețului mediu al produsului, cererea globală nu va crește.

Principalele situații în care firma poate avea în vedere reducerea prețului fără ca cererea globală să se extindă sunt:

– costurile concurenților sunt mai mari și aceștia nu pot reduce prețul de vânzare fără consecințe nefavorabile asupra rentabilității. Cota de piață a concurenților se poate reduce cu excepția situației în care produsele lor beneficiază de elemente de diferențiere care neutralizează diferența de preț;

– întreprinderile mici pot reduce prețul de vânzare pentru a crește vânzările, fără ca aceasta să influențeze semnificativ cotele de piață ale concurenților care domină piața. Aceștia din urmă preferă să mențină prețul nemodificat și să reacționeze prin intermediul unei alte variabile de marketing, cum ar fi: intensificarea publicității și a eforturilor forței de vânzare.

Majorarea prețului este inițiată de liderul pieței. Acesta trebuie însă să se asigure de disponibilitatea concurenților de a o urma. Disponibilitatea acestora depinde de condițiile existente în cadrul pieței, de evoluția cererii, de gradul de utilizare a capacităților de producție.

Prețul este un important instrument deosebit de flexibil în lupta de concurență, aspect manifestat prin micșorarea lui în sens dublu – creștere și coborâre – în raport cu nivelul prețurilor concurenței; măsura intervenției lui depinzând de distanțarea în timp și ca nivel față de creșterile ori scăderile operate de întreprinderile concurente și de tendința generală a prețurilor.

Tipologia prețurilor se elaborează după mai multe criterii.

Având în vedere modul de formare, forma juridică de stabilire, obiectul schimbului, putem include tipurile de prețuri într-o grupare largă, ca cea următoare:

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Nr. crt.	Tipuri de preţuri / Criteriu de clasificare	Piaţa internă	Piaţa externă
1	Obiectul actului de schimb	Preţul capitalului (dobânda) Preţul muncii (salariul) Preţul pământului (renta) Preţul mărfurilor industriale Tariful serviciilor Cursul acţiunilor Cursul de schimb valutar Preţul bunurilor de consum Preţul de deviz	Preţul mărfurilor Preţul serviciilor Cursul de schimb valutar Taxe de impozit/export Cursul de revenire
2	Modul de formare	Preţul pieţei Preţul de detail Preţurile de vânzare en gross Preţul de ofertă (de producător) Preţul ferm Preţul de achiziţie Preţul negociabil Preţuri de contractare Preţ de bursă Preţ de licitaţie Preţ de catalog Preţ de lichidare Preţ de sezon Preţ de extrasezon Preţ de soldare Preţ subvenţionat	Preţuri de piaţă Preţ de export Preţ de import Preţ de tranzacţie Preţ de listă Preţ de catalog Preţuri ajustate Preţuri de licitaţie Preţ indexat Preţ variabil Preţ subvenţionat Preţ de bursă Preţuri de conjunctură Preţuri şi cote stabile Preţuri diferenţiate
3	Control şi implicarea unor forţe în determinarea preţului	Preţuri libere Preţuri administrate (intervenţia statului) Preţuri de monopol Preţul lider Preţul de oligopol Preţuri maxime/minime Preţuri plafonate Preţuri îngheţate	

Pentru firmele comerciale, preţurile sunt: de aprovizionare şi de vânzare. Cele de aprovizionare pot fi: preţuri de achiziţie, preţuri cu ridicata, preţuri de licitaţie, de import, preţuri de bursă ş.a. Cele de vânzare pot fi: preţuri cu ridicata şi preţuri cu amănuntul.

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

Prin utilizarea prețului ca instrument cu funcții multiple, firmele vor apela la o pluralitate, *un mix de prețuri*, uneori pentru unul și același produs.

Nici o firmă (chiar și liderul unei piețe) nu poate face abstracție de ansamblul prețurilor pieței cu care propriile prețuri vin în contact. Între ele se formează relații de interdependență. De asemeni, sistemul prețurilor se caracterizează printr-o anumită dinamică în timp și spațiu. Ultimele decenii cunosc o accentuare a mișcării prețurilor, uneori prin salturi spectaculoase în nivelul acestora [6,535]. În comerțul internațional, prețurile sunt afectate de evenimente politico-militare, crize de materii prime etc., iar în interiorul unor țări, marcate de inflație și instabilitate economică, s-au produs creșteri importante, în timp ce în altele s-a înregistrat o stabilitate relativă sau au evoluat în sensul opus mișcării prețurilor mondiale. O premiză a acestor dinamici o constituie *inflația* ce afectează aproape toate țările, devenind un fenomen general. Dinamica prețurilor și schimbarea raporturilor dintre ele obligă firmele să-și reconsidere tehnologiile, structura producției, profilul activității, criteriile de eficiență.

Multitudinea prețurilor generează din natura polipolistică a piețelor și din existența a numeroase centre de decizie (agenți economici) participante la circulația mărfurilor. Dinamica prețului a devenit instrumentul prin care se ating *diferite obiective strategice*: cucerirea pieței, dominarea pieței, menținerea ei, înlăturarea concurenților, fidelizarea clienților. **Prețul de echilibru** este *ideal*, dar el se menține pentru anumite cantități ale ofertei și ale cererii (egale), este *parțial* și *temporar*. Echilibrul este subminat de lupta de interese – de lupta pentru profit.

Strategia de preț a unei firme include modalitățile de acțiune privind stabilirea nivelului prețurilor, mobilitatea lor și diversificarea acestora. În scopul *stabilirii nivelului* se analizează costurile, cererea și concurența. Strategia face legătura dintre politică și tactică.

Politica de preț exprimă filosofia firmei privind utilizarea prețurilor în scopul atingerii anumitor obiective prin aplicarea unor strategii și tactici elaborate într-un ansamblu coerent, în funcție de condițiile pieței. Se are în vedere locul special ocupat de mixul de prețuri în realizarea obiectivelor generale, ca și a celor de marketing, poziția sa de emitere de mesaje în și dinspre mediul extern al firmei. Forța acestui instrument constă în modul de formare și de manevrare a prețului, ca element controlabil de către firmă, atât prin factorii interni care îl determină (costuri, marje de profit), cât și prin libertatea de decizie în privința mărimii și diversității prețurilor. El intervine ca pârghie de armonizare între produs și piața căreia i se adresează, între ofertă și cerere.

Obiectivele politicii de preț ale unei firme se pot grupa după conținutul lor în:

1. Obiective financiare:

a. *Maximizarea profitului* presupune o bună cunoaştere a costurilor generale şi a reacţiilor cererii în funcţie de preţ, dar şi a reacţiilor distribuitorilor şi concurenţilor direcţi.

b. *Rentabilitatea.* Întreprinderea îşi poate fixa obiectivul de a realiza o anumită rată a rentabilităţii pe baza investiţiilor totale în produs. Se poate ca o întreprindere să se mulţumească să realizeze o rentabilitate limitată, reducând preţul la care ar asigura rentabilitatea maximă. Această practică se poate înscrie în cadrul unei strategii de preţ de alegere a unor produse gamă. Unele firme aflate în situaţia de cvasi-monopol, care se tem de o reacţie a autorităţilor în caz că ar obţine beneficii prea mari, aleg să-şi reducă în mod voit profiturile obţinute de pe urma unor produse.

c. Realizarea unei *cifre de afaceri sau a unui volum de vânzări maxim.* Uneori, întreprinderea doreşte să realizeze o cifră de afaceri maximă într-un timp minim, sacrificând pentru aceasta o parte din profiturile pe care le-ar putea realiza. Un astfel de demers este adesea adoptat în caz de dificultăţi financiare şi atunci când prioritară este strângerea fondurilor necesare pentru plata datoriilor scadente. De asemenea, poate fi preferat de o întreprindere care consideră că produsul său are o durată de viaţă limitată şi că trebuie să-şi lichideze stocurile cât mai repede.

2. Obiective comerciale:

a. *Cota de piaţă.* O cotă mare de piaţă constituie o sursă de economii de scară şi poate conferi avantaje concurenţiale prin intermediul costurilor. Căutarea unei poziţii suficient de puternice, generatoare de profit pe termen lung, poate fi preferată în detrimentul uneia care să ofere profit pe termen scurt.

b. *Lupta împotriva concurenţei.* Strategia de preţ poate fi utilizată fie pentru a se opune sosirii unui nou concurent pe piaţă, fie pentru a permite pătrunderea întreprinderii pe o nouă piaţă. Ea poate fi totodată o armă de ripostă faţă de acţiunile comerciale ale concurenţilor direcţi. Această practică poate fi periculoasă deoarece declanşează la rândul ei contraatacuri şi poate provoca un război al preţurilor, cu atât mai aprig, cu cât numărul competitorilor este mai mic şi piaţa este mai saturată.

c. *Promovarea unei game de produse.* Obiectivul strategiei de preţ este acela de a facilita vânzarea întregului ansamblu de produse oferite de întreprindere şi nu atât obţinerea de profituri de pe urma unui articol anume. Pentru îndeplinirea lui se utilizează două tipuri de practici:

– *preţul de atragere*: preţul pentru unele produse este foarte scăzut, uneori chiar sub valoarea costurilor; scopul urmărit este acela de atragere a consumatorilor către un punct de vânzare, astfel încât să cumpere şi alte produse din cadrul asortimentului la

care întreprinderea realizează marje de profit interesante, profitul global este asigurat prin compensare între marjele foarte scăzute şi cele foarte înalte.

– *preţul de prestigiu*: un preţ foarte ridicat, atribuit deliberat unui produs va genera o imagine de marcă, aceasta putându-se răsfrânge asupra tuturor celorlalte produse din gamă, inclusiv asupra celor care au preţuri mai scăzute.

3. Obiectivele de susţinere a calităţii şi imaginii unei firme

Preţul este variabila strategică de marketing care contribuie la poziţionarea unei firme pe piaţă.

Imaginea şi notorietatea sunt susţinute printr-un preţ ridicat. Cererea este sensibilă la inovări, iar un preţ înalt nu va atrage concurenţi, el fiind suportat de superioritatea unei mărci de produs percepută de cumpărători. Când consumatorii nu au acces la alte informaţii decât preţul (nume, mărci, puncte de vedere ale experţilor etc.), acesta joacă întotdeauna un rol de *indicator de calitate*, însă nu este, în general, indicatorul cel mai important. Referitor la nevoia de a minimiza riscul perceput, trebuie precizat că un preţ ridicat va linişti consumatorul cu privire la două tipuri de risc: riscul financiar de a cumpăra un bun durabil care va cunoaşte numeroase defecţiuni şi riscul psihosocial de a-i da o imagine proastă.

Relaţia calitate-preţ scoate în evidenţă trei aspecte care ar trebui reţinute de către cei care fixează preţurile:

– *satisfacţia* consumatorilor care au cumpărat un produs mai scump este net superioară celor care au cumpărat un produs mai ieftin;

– preţul este un *indicator de calitate* pentru produsele de cerere rară şi ocazională;

– consumatorul percepe *limite de preţ*:

– fie ca fiind prea scump de la un anumit nivel;

– fie ca fiind prea ieftin pentru ca produsul să fie bun.

Prin nivelul stabilit al preţului se urmăresc şi obiective ca:

– menţinerea clienţilor efectivi;

– fidelizarea consumatorilor;

– îndepărtarea concurenţei;

– adaptarea la inflaţie.

Amploarea autonomiei agenţilor economici în procesul stabilirii preţurilor depinde de anumiţi factori, unii stimulând libertatea de decizie, alţii restrângând-o. Între aceştia, un rol sporit îl au tipul de economie de piaţă, particularităţile diferitelor pieţe (interne sau externe), poziţia firmei faţă de concurenţă, raportul dintre cerere şi ofertă,

BCU MIHAI EMINESCU LIBRARY

restricțiile impuse de diferite organisme interne ori externe (OPEC, Uniunea Europeană).

Pentru a valorifica posibilitățile de stabilire, modificare și diversificare a prețurilor, o firmă poate practica strategii diferite.

Tipologia strategiilor de prețuri poate fi construită pe baza unor criterii:

– nivelul prețurilor, relația lor cu concurența, gradul de diversificare și gradul de mobilitate.

În funcție de obiectivele pe care le urmărește o firmă, ea poate alege pentru un produs oricare din cele trei tipuri de *strategii: a prețurilor înalte, a prețurilor moderate sau a prețurilor joase.*

În raport cu concurența, unele firme pot practica *strategii de atac* (chiar agresive), *strategii de aliniere* (pur imitative) dacă cererea este elastică sau *strategii de diferențiere.*

După gradul de diversificare a prețurilor, o firmă își poate propune folosirea unui *mix de prețuri de întindere diferită*, în funcție de gradul de diversificare sortimentală a produselor sale și de gradul de omogenitate a pieței căreia îi sunt adresate sortimentele.

Pentru produsele cu sortiment larg și calități diferite, și *gama de prețuri* poate fi mai *largă*. Paleta de prețuri poate fi mai *restrânsă* decât gama sortimentală, mai ales când diferențele dintre costurile unor sortimente sunt mici sau mai largă, când unele firme sunt preocupate de a provoca adâncirea segmentării pieței. Posibilitățile de diversificare a prețurilor sunt mai restrânse în cazul firmelor producătoare și mai largi pentru firmele comerciale care desfac simultan mărfuri aparținând mai multor producători.

Strategia restrângerii prețurilor presupune o limitare a variantelor de preț, pentru a fi mai ușor perceptibile de către clienți și mai ușor de utilizat de către firme.

Strategiile bazate pe mobilitatea în timp a prețurilor pot îmbrăca forme diferite și anume:

– modificarea mărimii prețurilor după ciclul de viață al produselor;

– modificarea prețurilor într-un număr mai mic sau mai mare de etape;

– modificarea prețurilor în proporții moderate sau substanțiale;

– folosirea prețurilor psihologice etc.

Pentru a rezista, întreprinderile mijlocii și mici încearcă **diferențieri** ale prețurilor față de cele ale liderilor de piață prin decalarea momentului și adoptarea unor măsuri de diminuare a pierderilor. În practică, stabilirea prețurilor se realizează utilizând o mixare a acestor trei criterii (cost, cerere, concurență).

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Mobilitatea preţurilor este o necesitate în orice economie dinamică. Ea are în vedere variabilitatea acestora, provocată de mişcarea preţurilor ce apare în timp şi în spaţiu. În timp, modificarea preţurilor apare ca urmare a ciclului de viaţă comercială a bunurilor marfare, a oscilaţiilor temporale şi sezoniere din procesele de producţie şi de comercializare. Mobilitatea în spaţiu a preţurilor preia efectele modificării condiţiilor de piaţă din diferite zone geografice privind mărimea ofertei şi a cererii, raportul dintre ele, condiţiile de fluiditate. Faţă de fenomenul de mobilitate, agenţii economici pot adopta măsuri de schimbare mai rapidă sau mai moderată a preţurilor, urmărind atingerea obiectivelor lor financiare. Mobilitatea implică modalităţi diverse de acţiune cunoscute ca diversificare, diferenţiere şi discriminare a preţurilor.

Diversificarea preţurilor mai este cunoscută şi ca politica preţurilor multiple. Ea se referă la necesitatea şi posibilitatea ca firmele de afaceri să utilizeze pentru *acelaşi produs preţuri diferite* sau când pentru produsele de acelaşi fel în atributele lor esenţiale, dar diferenţiate prin caracteristicile aparente – ambalaj, culoare, mod de vânzare, cantităţi vândute, modalităţi de plată, canale de distribuţie – se aplică preţuri diferite, care nu-şi justifică diferenţa prin diferenţa de costuri de producţie. Diferenţele de preţuri nu trebuie să fie un rezultat al diferenţei relative de costuri dintre produsele respective. De exemplu, presupunem produsele a şi b, diferenţiate prin caracteristici aparente. Preţurile lor sunt Pa şi Pb, iar costurile lor sunt Ca şi Cb [6,555].

În cazul: $\frac{p_b - p_a}{p_a} = \frac{c_b - c_a}{c_a}$ nu este vorba de preţuri multiple ori de o diversificare a preţurilor.

În cazurile: $\frac{p_b - p_a}{p_a} > \frac{c_b - c_a}{c_a}$ sau $\frac{p_b - p_a}{p_a} < \frac{c_b - c_a}{c_a}$ este vorba de o diversificare de preţuri.

Diferenţierea preţurilor poate avea loc în funcţie de destinaţia mărfurilor, modalităţile şi caracteristicile concrete ale cumpărării – cantităţi, frecvenţă, fidelitate; caracteristici ale vânzării – alegerea liberă a produsului, apelarea la zone de comerţ de tip discount (cash & carry), hipermarketuri etc.

Discriminarea preţurilor [8,270] constă în aplicarea unor concesii la preţ consimţite de vânzător unui cumpărător, atunci când este utilizată la vânzarea de bunuri omogene distribuite, în aceleaşi condiţii de vânzare, creând avantaje faţă de concurenţi prin: discounturi, rabaturi, remize, peste nivelul altora acordate celorlalţi cumpărători care au cumpărat în condiţii similare. Ea îmbracă formele: discountul condiţional,

discountul de volum, remiza profesională și discountul de exclusivitate. Legislația incriminează discriminarea abuzivă prin preț care trebuie dovedită în fața instanței.

În relație cu piața internațională, prețurile sunt determinate de factori specifici activităților de comerț exterior: nivelul costurilor în diverse țări, raportul cerere-ofertă pe diferite piețe, gradul de concurență, fluctuația cursurilor de schimb al mijloacelor de plată internațională, politicile comerciale ale guvernelor și corporațiilor multinaționale, reglementările OCM (Organizația Comerțului Mondial) privind prețurile.

Politica unui stat privind prețurile vizează: a) *limitarea creșterii* prețurilor la unele bunuri economice de strictă necesitate (inclusiv servicii). În unele țări controlul creșterii prețurilor include: produse alimentare de bază, energia, chiriile, tarifele pentru servicii publice precum sănătatea, educația, transporturile, telecomunicațiile.

b) Totodată, guvernele urmăresc *respectarea unei discipline în domeniul formării și utilizării prețurilor* ca instrument economic de către întreprinderi. Intervenția statului nu se extinde asupra întregului sistem național de prețuri, funcționând și un sector liber, nesupravegheat în acest domeniu, paralel cu altul reglementat care nu trebuie confundat cu cel de stat. Într-o economie modernă, intervenția statului în materie de prețuri nu trebuie să se substituie și nici să limiteze funcționarea mecanismului pieței în formarea unor prețuri reale, ceea ce susține necesitatea liberalizării prețurilor și în țările cu economie de piață în formare.

Orice preț de vânzare implică, pe de o parte, riscul de a se pierde o parte din profit (când se micșorează) și, pe de altă parte, riscul de a se pierde o parte din clienți (când este ridicat). Dar trebuie ținut cont de faptul că prețul este doar unul dintre factorii ce pot influența cererea și vânzările. În fixarea prețurilor trebuie să se țină seama de obiectivele vânzătorului, dar și de cele ale cumpărătorului, prin extinderea utilizării tehnicilor de studiu la preferințele și motivațiile agenților de cerere. În procesul formării prețurilor, trebuie să se exercite un control permanent asupra factorilor ce intervin, mai ales a celor controlabili – costuri, calitate a produsului, comunicațiile de produs direcționate și altele. În fixarea prețurilor, literatura de marketing menționează *strategii* care urmăresc păstrarea unor avantaje existente și strategii ce urmăresc câștigarea unui avantaj în dauna concurenților, prin plasarea în poziția de lider al prețurilor scăzute (numai dacă este posibilă realizarea unui volum mare de vânzări) și/sau în poziția diferențierii produselor și serviciilor care să fie și oferite într-o modalitate distinctă, când se pot practica prețuri mari (de prestigiu) pentru produse de calitate, de marcă.

Strategiile de fixare a prețului practicate de firmele comerciale se încadrează în:

- strategia fixării prețului în funcție de costuri;
- strategia de fixare a prețului în funcție de cerere sau în funcție de concurență;

- strategia corelării prețului cu ciclul de viață al produselor și cu exigențele de zonă de piață în cadrul cărora acestea se comercializează.

Aceste strategii, vor fi prezentate pe larg la alte discipline (Marketing).

Bibliografie:

1. Bucur-Sobo, M., *Marketing turistic și ecomarketing turistic*, Editura Fundației Academice „Gh Zane", Iași, 2003
2. Beju, V., *Prețuri*, Editura Economică, București, 2000
3. Ciucur, D. și colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, București, 1999
4. Crețoiu, Gh și colab., *Economie*, Editura All Beck, București, 2003
5. Drobotă, N. (coordonator), *Economie Politică*, Editura Economică, București, 1997
6. Florescu, C., Mâlcomete, P, Pop, N. Al., (coordonatori) *Marketing, dicționar explicativ*, Editura Economică, București, 2003
7. Foltean, Fl., Ladar, L. (coordonatori), *Marketing*, Editura Bremar, Timișoara, 2001
8. Moșteanu, T., (coordonator), *Prețuri și concurență*, ediția a III-a, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2000

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

15. CONCURENȚA PERFECTĂ ȘI PREȚUL DE ECHILIBRU

Structura:

15.1. Ipotezele teoretice ale concurenței perfecte
15.2. Formarea prețului în condițiile concurenței perfecte. Echilibrul pieței și al firmei
15.3. Echilibrul producătorului și al ramurii pe termen scurt
15.4. Alegerea firmei: cantități oferite – costuri – preț – profit
15.5. Concurență – Eficiență – Echitate

15.1. Ipotezele teoretice ale concurenței perfecte

Concurența perfectă sau pură este concurența lipsită, purificată de orice element de monopol și ea presupune că toți producătorii sunt în măsură să-și vândă producția obținută la prețul pieței, fără a-l influența într-un fel, și toți cumpărătorii pot să cumpere la prețul pieței atât cât doresc, fără a influența piața. Deci, în cadrul concurenței perfecte *piața este suverană*, iar *prețul este exogen* agenților economici. După opiniile multor economiști, concurența perfectă este sinonimă cu piața liberă și ar fi cea care ar asigura funcționarea cea mai eficientă a unei economii. Concurența perfectă ar recunoaște suveranitatea consumatorului, întrucât producătorul, urmărind realizarea profitului, s-ar supune voinței acestuia.

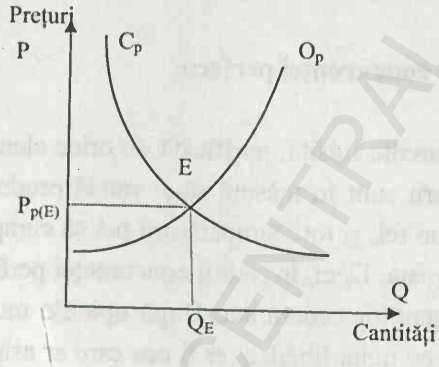
„Promovarea liberei concurențe, preocupare a organelor abilitate de susținere a concurenței pure și perfecte, constituie calea cea mai potrivită de asigurare a bunăstării populației comunitare europene. Principalul beneficiar al unei astfel de politici

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

concurențiale promovate în cadrul Uniunii Europene este cetățeanul comunitar, în tripla sa calitate: de consumator, de participant pe piața forței de muncă și de acționar" [1,92]. Politica de concurență „urmărește *limitarea*, *controlarea* și chiar *interzicerea* comportamentelor întreprinderilor care aduc atingere concurenței perfecte" [2,153].

Asupra premiselor existenței concurenței pure și perfecte s-au făcut referiri și în capitolul precedent. Aici vor fi subliniate manifestările concrete, posibile teoretic, ale acestora. Așa cum s-a arătat, piața cu concurență perfectă este un model teoretic, de referință, de funcționare a factorilor pieței și a mecanismului acesteia către care se tinde. În realitatea economiilor de piață moderne se creează spontan, limitat și controlat condiții pentru funcționarea unui asemenea tip de concurență, pe arii restrânse și pe termene scurte. Aceste condiții (ipoteze) ar fi:

a) Participarea unui mare număr de vânzători și cumpărători ca agenți de piață, cu puteri economice reduse, cvasiegale, nici unul neputând să exercite acțiuni importante asupra cantităților cerute, oferite, ori asupra prețului pieței. Toți se vor raporta la prețul pieței, pe care îl vor accepta prin cantitățile oferite ori cerute dintr-un anumit produs. Nici unul nu va putea influența în mod hotărâtor cantitatea ofertei globale ori a cererii globale. Fiecare își va putea vinde oferta individuală la prețul pieței și respectiv, în cazul cumpărătorilor, fiecare va putea cumpăra cantitatea de care are nevoie, la prețul pieței. Acest preț se va forma prin confruntarea ofertei pieței (Op) cu cererea pieței (Cp) și se va situa la punctul de intersecție a celor două curbe (fig.15.1).



Cp = curba cererii pieței
Op = curba ofertei pieței
Pp(E) = prețul pieței sau prețul de echilibru
Q_E = cantitatea de echilibru
E = punct de echilibru

Fig.15.1. Formarea prețului pieței în concurența perfectă

Tendințele de creștere a ofertei și de reducere a cererii se manifestă prin *exces de ofertă* și, respectiv, prin *penurie de ofertă* față de o anumită cerere (C). (fig.15.2)

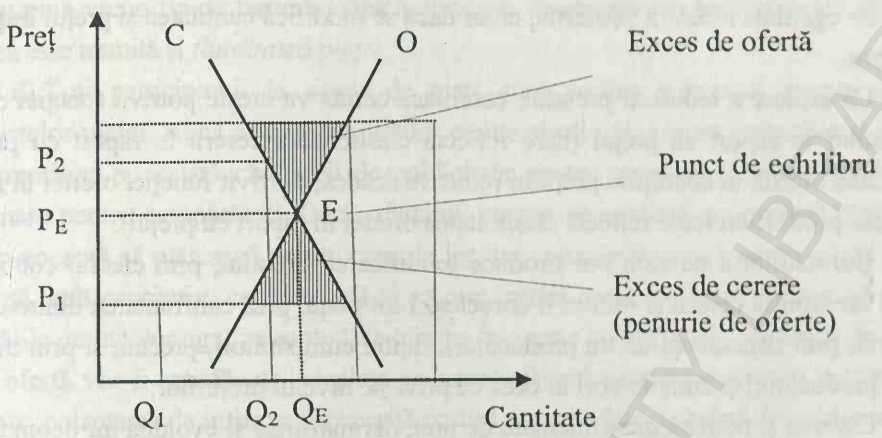


Fig. 15.2 Formarea excesului de ofertă/cerere

Şi în acest caz, curbele cererii totale şi ofertei totale se intersectează într-un punct numit „punct de echilibru" – E. Acesta indică nivelul preţului de echilibru al produsului şi cantitatea din produsul respectiv, pe care producătorul acceptă să o ofere spre vânzare, iar cumpărătorul este dispus să o cumpere. Deci, echilibrul se va produce atunci când respectă relaţia următoare:

$$\sum_{i=1}^{n} Ci(Pp) = \sum_{i=1}^{n} Oi(Pp)$$

Pentru un singur preţ şi pentru o singură cantitate există o compatibilitate între producător (vânzător) şi consumator (cumpărător). Acest preţ la care se asigură echilibrul pe piaţă în concurenţa perfectă este un *preţ unic*, valabil pentru toţi agenţii economici, este un *preţ dat*, ce se impune tuturor participanţilor pe piaţă, indiferent de ei şi este un *preţ de echilibru*. Acest preţ, pentru a nu se obţine pierderi în economie, presupune egalitatea valorică dintre cerere şi ofertă.

Preţul de echilibru se determină pornind de la condiţia de echilibru (Ci(P)=Oi(P)) şi folosind funcţiile concrete ale cererii şi ale ofertei în raport cu preţul produsului. Cantitatea pentru care se realizează echilibrul se calculează introducând mărirea preţului în cele două funcţii.

La nivelul preţului de echilibru, cantităţile oferite în mod voluntar sunt egale cu cantităţile cerute în mod voluntar.

Echilibrul concurenţial şi formarea preţului de piaţă se realizează întotdeauna la punctul de intersecţie a curbei ofertei cu cea a cererii.

Fiind un factor determinant al cererii şi al ofertei, dar şi un rezultat al jocului liber al acestora pe piaţă, *preţul* influenţează permanent restabilirea echilibrului, revenirea la

starea de egalitate a cererii și ofertei, chiar dacă se modifică cantitatea și prețul inițial de echilibru.

Ca urmare a reducerii prețului, cantitatea cerută va crește potrivit funcției cererii produsului în raport cu prețul (care reflectă elasticitatea cererii în raport cu prețul). Cantitatea oferită în condițiile prețului redus va scădea, potrivit funcției ofertei în raport cu prețul produsului (care reflectă elasticitatea ofertei în raport cu prețul).

Dezechilibrul pe care l-ar produce modificarea prețului, prin efectul contrar pe care îl are asupra cererii și ofertei îl corectează tot piața, prin confruntarea dintre cerere și ofertă, prin concurența dintre producători, dintre cumpărători, precum și prin disputa dintre producători și cumpărători în ceea ce privește nivelul prețurilor.

Cererea și oferta sunt influențate de preț, dar mărimea și evoluția lor depind și de alți factori. Deci, cererea și oferta nu sunt doar influențate și determinate în mare măsură de preț, ci la rândul lor determină în mod hotărâtor formarea prețului de echilibru pe o piață preferențială. Prin urmare, relația nu este numai de la efect la cauză, ci și de la cauză la efect.

Orice firmă ofertantă se confruntă cu o curbă a cererii *perfect elastică,* ceea ce semnifică faptul că la prețul pieței ea poate vinde tot ce produce. Dacă ea ar încerca să mărească prețul peste cel al pieței, nu va putea vinde, deoarece consumatorii, dispunând de informații perfecte privind condițiile pieței, vor cumpăra de la alți producători. Totodată, firma nu va vinde la un preț mai mic, întrucât n-are interesul de a-și reduce încasările totale. Curba cererii pieței pentru un produs este, în mod normal, descrescătoare. Această ipoteză este caracterizată ca *atomicitatea participanților.*

b) Bunurile economice oferite pieței trebuie să fie *perfect omogene*, având caracteristici absolut identice. Fiecare unitate de produs ce ar putea fi achiziționată sau vândută de un agent de piață trebuie să fie identică cu orice altă unitate din același produs al altui agent economic. Între bunuri nu există diferențieri, nu se utilizează mărcile de fabrică și nu se face publicitate. În aceste condiții, cumpărătorului îi va fi indiferent cărui proprietar de produs i se adresează, iar vânzătorului îi va fi indiferent cine îi va achiziționa produsul, deoarece prețul rămâne același, iar marfa este aceeași. Raportându-se la un preț cunoscut – prețul pieței – vânzătorii și cumpărătorii vor stabili cantitățile care le satisfac interesele și care vor fi egale. Aceste cantități poartă denumirea de cantități de echilibru (fig. 15.1 – QE).

c) Alegerea în condiții de libertate deplină, a intrării/ieșirii în/din piață, a modului de acțiune, atât pentru ofertanți cât și pentru cumpărători. Astfel, cumpărătorii pot să-și aleagă vânzătorii, inclusiv să-i schimbe când și cum doresc, fără a fi influențați prin acțiuni promoționale, iar vânzătorii pot să intre și să iasă în mod liber în/din ramură, fără

a întâmpina vreun tip de barieră-tehnică, juridică, financiară sau instituțională. Această ipoteză este numită și *fluiditatea pieței.*

d) Toți participanții la actele de piață sunt perfect informați asupra tuturor elementelor pieței, adică asupra cantităților cerute și oferite, asupra prețurilor și asupra concurenților; nu există cheltuieli de publicitate pentru ofertanți și nici cheltuieli de informare pentru cumpărători. Deci, ofertanții cunosc ce cantități cer cumpărătorii și ce prețuri acceptă să plătească pentru cererile lor, iar cumpărătorii cunosc ce ofertă există pe piață, atât cantitativ, calitativ, cât și ca preț, astfel încât, la prețul format, al pieței, cantitățile cerute vor egaliza cantitățile oferite. În aceste condiții, toți purtătorii de cerere și de ofertă vor fi satisfăcuți, iar piața se caracterizează prin *transparență perfectă.* În realitate, colectarea de informații necesită costuri, iar vânzătorii uzează de publicitate.

e) *Mobilitatea factorilor de producție* este o condiție fără de care nu se pot realiza, chiar teoretic, nici premisele prezentate până aici. Concurența pură și perfectă are la bază libera circulație a resurselor și factorilor de producție, de la un produs la altul, ceea ce înseamnă că munca, pământul și capitalurile pot fi utilizate în activitățile de producție cerute, pentru care cumpărătorii admit să achite remunerările factorilor de producție implicați. Totodată, producătorii pot să părăsească o ramură și să intre în alta, dacă condițiile de câștig îi atrag, orientându-se în funcție de opțiunile și acțiunile cumpărătorilor privind achiziționarea mărfurilor de pe piață. Accesul liber la toți factorii de producție asigură producătorilor posibilitatea deplasării lor spre activitățile eficiente, care le asigură profit, la prețul pieței.

O piață este caracterizată de concurența perfectă numai atunci când cele cinci ipoteze sunt prezente cumulativ și simultan.

Este important să cunoaștem modul de comportare al unei firme în condițiile pieței perfecte, concurențiale. Pentru aceasta, trebuie să analizăm modul de formare a prețului pieței pe diferite perioade de timp, în care se vor distinge: *perioada de piață, perioada scurtă și perioada lungă.*

Întreprinderea va considera prețul de piață dat, iar cantitatea pe care o va aduce la piață, o va determina în raport de acest preț, urmărind obținerea unui profit cât mai mare. La baza acțiunii producătorului va sta *criteriul raționalității economice*, potrivit căruia el va urmări să producă ceea ce se cere, cu cheltuieli minime și să obțină venituri maxime. Producătorul cunoaște prețul, știe că nici un cumpărător n-ar plăti un preț mai mare decât cel al pieței și că nici un ofertant nu și-ar vinde marfa la un preț mai mic. De aceea, *cererea* pe care el o ia în considerare apare ca *perfect elastică*, ceea ce înseamnă că la prețul pieței, dar și sub acesta, poate vinde toată cantitatea pe care a produs-o în conformitate cu prețul pieței. La un preț peste cel al pieței, firma și-ar pierde clienții.

Astfel, curba cererii pe care o întâlneşte firma producătoare apare grafic ca paralelă la axa cantităţilor, spre deosebire de cea a cererii pieţei care are o formă convexă, descrescătoare (fig.15.3).

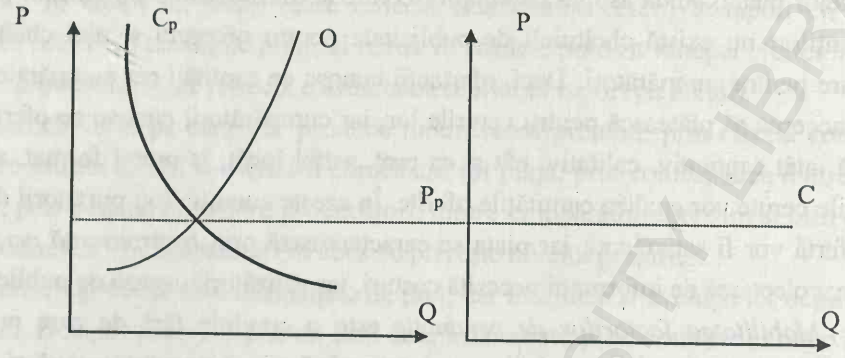


Fig.15.3. Curbele cererii pieţei şi a cererii adresate firmei producătoare

În *perioada de piaţă* sau *foarte scurtă* ori *instantanee*, condiţiile pieţei sunt cele create la un moment dat, iar oferta producătorului nu poate fi modificată, fiind egală cu producţia existentă în stoc. Există totuşi posibilitatea de reacţie a firmei faţă de preţul pieţei, prin menţinerea în stoc a producţiei sale, atunci când preţul nu-i convine, până la formarea unui preţ atractiv.

Perioada scurtă se caracterizează prin posibilitatea modificării volumului ofertei de către firmă, dar numai prin modificarea volumului de muncă ori a cantităţii de materii prime, (a costurilor variabile) în limitele capitalului existent, care rămâne nemodificat. Acest interval permite analiza echilibrului firmei. Echilibrul ramurii se poate aborda numai în *perioada lungă de timp*, căreia îi este caracteristică modificarea consumului de factori variabili şi modificarea volumului factorilor ficşi. În această perioadă, se poate modifica şi volumul ofertei dacă interesele producătorului o cer. Pentru întreprindere, elasticitatea ofertei faţă de condiţiile pieţei (preţ, ofertă totală) este redusă, pe perioadă scurtă şi ridicată pe termen lung.

15.2. Formarea preţului în condiţiile concurenţei perfecte. Echilibrul pieţei şi al firmei

În cadrul modelului teoretic de concurenţă pură şi perfectă, preţul se stabileşte, pentru un bun dat, pe o piaţă dată, prin confruntarea liberă a ofertei totale cu cererea totală. Oferta pieţei pe termen scurt va fi dată de suma ofertelor individuale ale tuturor

producătorilor pentru același bun și același nivel de preț, iar cererea pieței pe termen scurt va fi dată de suma cererilor individuale ale tuturor consumatorilor.

Deci:

$o_{p=} \sum_{i=1}^{n} OiPp$, iar $Cp = \sum_{i=1}^{n} CiPp$ n = nr. de producători/cumpărători

În capitolul „dependența funcțională a costului de oferta producătorului" s-a arătat că oferta unei firme, pe termen scurt, este reprezentată de zona ascendentă a curbei costului marginal, poziționată deasupra pragului de rentabilitate a firmei.

Pentru situația când $O_p(P_p) = C_p(P_p)$, curba ofertei totale și cea a cererii totale se intersectează, iar punctul de intersecție corespunde prețului pieței sau de echilibru P_p (fig.15.4).

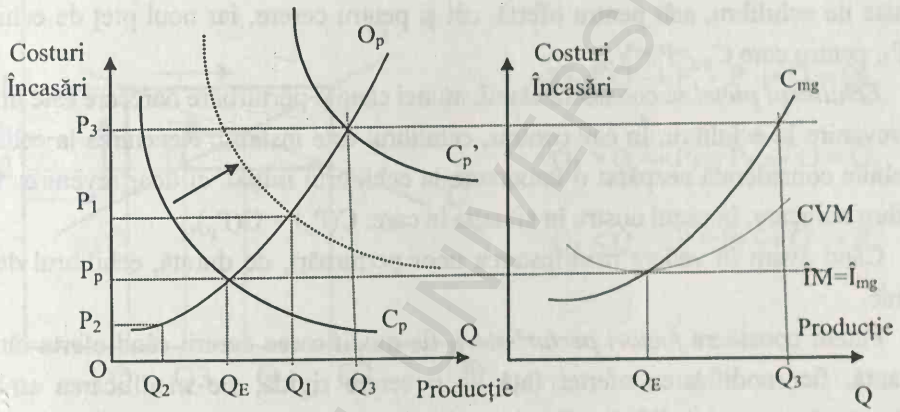


Fig.15.4. Echilibrul pieței și al firmei pe termen scurt

În concurența perfectă, prețul de piață se formează la acel nivel de preț la care cantitatea oferită de către toți producătorii este egală cu cantitatea cerută de toți consumatorii. Fiecare firmă producătoare ia acest preț ca „dat" și își adaptează oferta până în punctul în care acest preț al pieței este egal cu costul marginal al producției sale, respectiv, Q_E. Oferta este profitabilă atât timp cât costul marginal nu depășește prețul pieței. Deci, pe termen scurt, echilibrul firmei se va realiza în condițiile în care: $C_{mg} = P_p = V_{mg}$ (venitul marginal sau încasarea marginală). Se vede că la cererea totală, C_p, oferta O_p, corespunzătoare, determină prețul P_p (de piață). Dacă cererea crește, atunci cantitatea oferită, Q_E apare ca neacoperitoare. În acest caz, consumatorii sunt dispuși să plătească un preț mai bun, P_1 pentru ca oferta să crească. De noul preț sunt atrași mai mulți producători. Oferta va crește de la Q_E la Q_1, pentru care $P_1 > P_p$. La acest preț, oferta depășește cantitatea cerută ($O_p > C_p$). Se naște concurență între vânzători. Ca

urmare, prețul va scădea. $P_2 < P_0$. Pentru P_2 se va produce însă mai puțin $Q_2 < Q_E$, deoarece unii producători își vor diminua oferta (vor stoca mărfurile lor). Consecința va fi concurență între cumpărători, fiecare dorind să achiziționeze acel produs, pentru care oferta a devenit neîndestulătoare. Aceasta va duce la creșterea prețului – ca o motivare a creșterii ofertei și prețul va ajunge în $P_p > P_2$ ș.a.m.d. Prin acest mecanism (mâna invizibilă) al corelării cantităților cerute și oferite se formează prețul la care $O_p = C_p$, adică P_p.

Atunci când cererea crește pentru toate nivelurile de prețuri ale unui anumit bun, curba cererii pieței se deplasează spre dreapta, în C'p. Această nouă cerere totală va determina, la concurența cu oferta pieței, un nou preț de echilibru, mai mare decât cel anterior: $P_3 > P_p$, pentru care și cantitatea oferită, $Q_3 > Q_E$. În acest caz, Q_3 devine noua cantitate de echilibru, atât pentru ofertă, cât și pentru cerere, iar noul preț de echilibru este P_3, pentru care $C_{mg}=P_3=V_{mg}$.

Echilibrul pieței se consideră stabil, atunci când o perturbare oarecare este urmată de o revenire la echilibru. În caz contrar, echilibrul este instabil. Revenirea la echilibru nu trebuie considerată neapărat o întoarcere la echilibrul inițial, ci doar revenirea la un echilibru oarecare, în cazul nostru în situația în care: $C(P_p) = O(P_p)$.

Când avem în vedere manifestarea unor perturbări, de durată, echilibrul devine dinamic.

Putem considera *factori perturbatori*, fie modificarea cererii când oferta rămâne constantă, fie modificarea ofertei față de o cerere rigidă, fie modificarea ambelor coordonate în proporții diferite. Readucerea sistemului în stare de echilibru se poate realiza prin prețuri sau prin cantitățile cerute ori oferite. Astfel, după Walras, ajustarea se face prin prețuri, deoarece la un preț diferit de cel de echilibru, cantitățile cerute și cele oferite nu mai sunt egale. Apare fie un „exces de cerere", fie un „excedent de ofertă". Se determină cererea netă (N), ca diferență între cererea și oferta noului preț (P_1): $N_{(p1)} = C_{(p1)} - O_{(p1)}$. Dacă aceasta este pozitivă, se trece la un preț mai ridicat, dacă cererea netă este negativă, se trece la un preț mai mic. Astfel, forțele spontane ale pieței restabilesc echilibrul într-un nou nivel de preț. După A. Marshall, reajustarea echilibrului se face prin cantități. El consideră prețul ca variabilă dependentă de cantitățile oferite. El definește un „preț al cererii", la care se admite achiziționarea unei anumite cantități dintr-un produs și un „preț al ofertei" ca minim necesar pentru a se admite vânzarea unei anumite cantități din acel produs. Poate apărea un anumit exces al prețului cererii față de cel al ofertei sau invers. Se determină prețul cererii nete: $P_{(N)} = P_c - P_0$. Dacă acest preț este pozitiv, producătorul va spori oferta până dispare excesul de preț, realizându-se noul punct de echilibru.

Dar, o modificare dată a cererii (sau a ofertei) determină o variație cu atât mai importantă a cantităților și o variație cu atât mai slabă a prețului, cu cât elasticitatea cererii (sau ofertei) este mai mare.

Astfel, dacă panta curbei ofertei este mai mare decât cea a curbei cererii (deci elasticitatea ofertei este mai mare decât a cererii) nivelul prețului oscilează în jurul celui al ofertei, tinzând mereu spre prețul de echilibru inițial (fig.15.5). Atunci când elasticitatea ofertei este mai mică decât cea a cererii, prețul este supus unor fluctuații amplificatoare, explozive (fig.15.6). Iar dacă pantele curbei cererii și a ofertei sunt egale, atunci oscilațiile pieței devin autoîntreținute, prețul luând pe rând valorile, P_0, P_1, P_2 (fig.15.7).

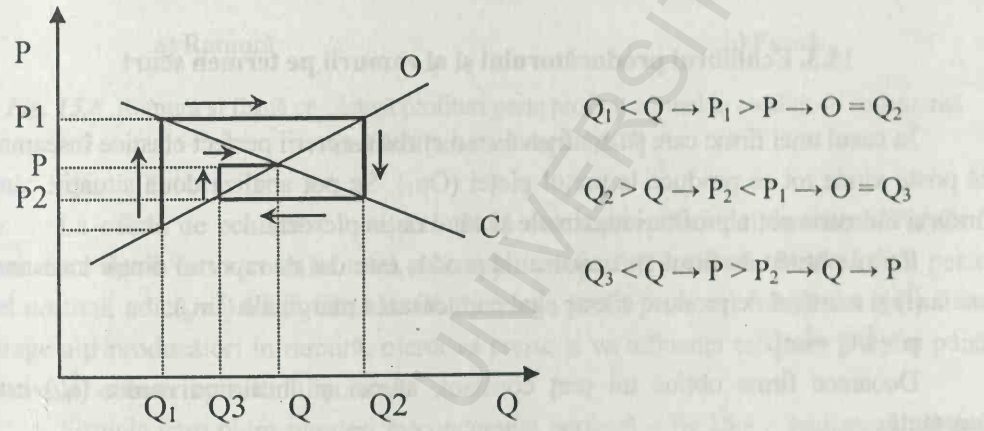


Fig. 15.5. Tendința de echilibrare a pieței la nivelul prețului pieței [5,11]

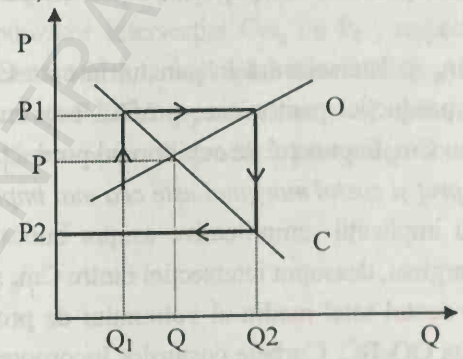


Fig. 15.6. Tendința de dezechilibrare a pieței (dezechilibru autoîntreținut)

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

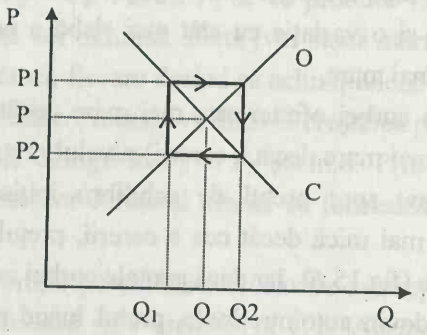


Fig. 15.7. Valori constante succesive ale preţului pieţei (echilibru autoîntreţinut)

15.3. Echilibrul producătorului şi al ramurii pe termen scurt

În cazul unei firme care se confruntă cu o curbă a cererii perfect elastice înseamnă că poate vinde tot ce produce la preţul pieţei (Op_1). Se pot analiza două situaţii: când firma şi industria obţin profituri maximale şi când obţin pierderi.

Preţul obţinut de firmă pe unitatea de produs este dat de raportul dintre încasarea totală (Î) şi numărul de produse şi este egal cu încasarea marginală ($Îm_g$).

$p = Î/Q = Îm_g$

Deoarece firma obţine un preţ constant, atunci şi încasarea medie ($Î_M$) este constantă.

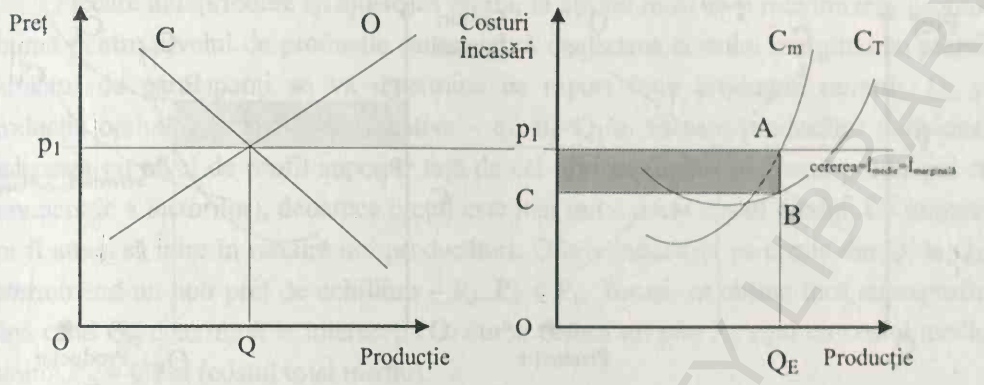
Volumul de echilibru pe care firma îl va produce îndeplineşte condiţia:

$Cm_g = Îm_g$

Curbele Cm_g şi $Îm_g$ se intersectează în punctul în care Cm_g taie curba venitului marginal Vm_g. Nivelul producţiei pentru care profitul este maxim este OQ_E , iar a preţului este OP_P , egal cu Cm_g în punctul de echilibru al producţiei.

Egalitatea dintre preţ şi costul marginal este cea mai importantă caracteristică a concurenţei perfecte, cu implicaţii semnificative asupra bunăstării. Oferta profitabilă este pe curba costului marginal, deasupra intersecţiei dintre Cm_g şi $Îm_g$.

În figura (15.8.b) costul total mediu al volumului de producţiei OQ_E este Q_EB. Costul total este suprafaţa OQ_EBC. Curbele costurilor încorporează o parte din *profitul normal* corespunzător acelei părţi din încasarea necesară pentru ca factorii de producţie să fie utilizaţi în aceeaşi combinaţie.



a) Ramură b) Firmă

Fig. 15.8. Ramură și firmă ce câștigă profituri peste profitul normal în condiții de concurență perfectă [adaptare după 4,207]

La oferta de echilibru, încasarea totală este reprezentată de suprafața OP_1AQ_E , mai mare decât cea a costului total, diferența în suprafață haşurată, fiind profitul peste cel normal, adică suprafața CP_1AB. Obținerea de profit peste cel considerat normal va atrage alți producători în ramură, oferta va crește și va influența scăderea prețului până la nivelul obținerii profitului normal.

Firmele care obțin pierderi în concurența perfectă – fig.15.9 – realizează costuri totale medii peste nivelul prețului pieței, depășind încasările medii. Pierderile minime se obțin în punctul corespunzător intersecției Cm_g cu P_P , respectiv, pentru volumul de producție OQ_1 . La această ofertă, costul total este $ODBQ_1$, iar încasarea totală este OP_PAQ_1. Pierderea, suprafața P_PDBA reprezintă un nivel egal cu AB pe fiecare produs. La acest nivel de preț firma poate să producă pe termen scurt, acoperindu-și numai costurile variabile.

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

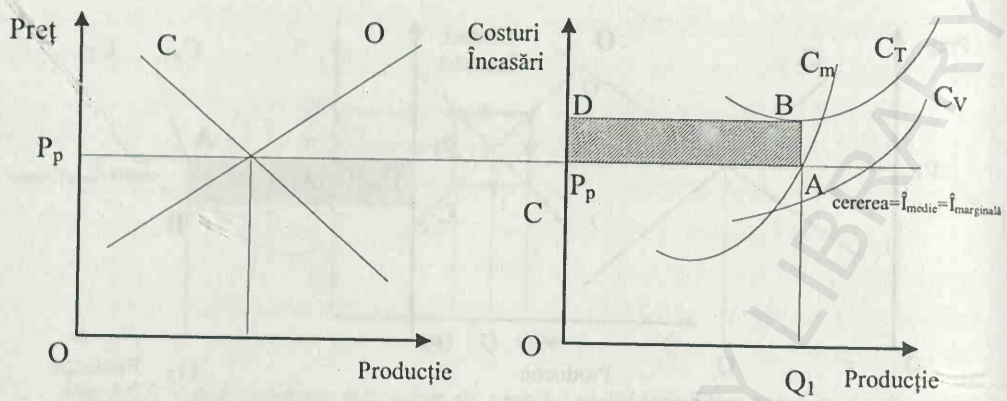


Fig. 15.9. Ramură şi firmă care se confruntă cu pierderi în concurenţa perfectă [4,208]

Echilibrul de lungă perioadă se construieşte pe baza raţionamentelor utilizate la analiza echilibrului firmei pe perioadă scurtă şi anume: 1) întreprinderea individuală îşi va alege oferta pe partea ascendentă a curbei costului marginal, deasupra punctului de intersecţie a acestei curbe cu curba costului mediu total; 2) cererea totală este o funcţie descrescătoare faţă de preţ, iar oferta totală este o funcţie crescătoare faţă de preţ şi 3) preţul pieţei se impune ca o cerere infinit elastică (dreaptă paralelă cu axa cantităţilor). Presupunem că toate firmele unei industrii produc în condiţii identice, adică curbele costurilor lor vor avea aceeaşi formă şi, pentru aceeaşi producţie, dată, acelaşi nivel. Luăm o firmă „reprezentativă" a cărei ofertă – O_1 formează cu cererea ce i se adresează, un preţ P_1. Acesta se impune tuturor producătorilor. Pentru nivelul de producţie al industriei, Q_1, costul marginal egalează preţul de vânzare: $C_{mg} = P_1$ (fig.15.10)

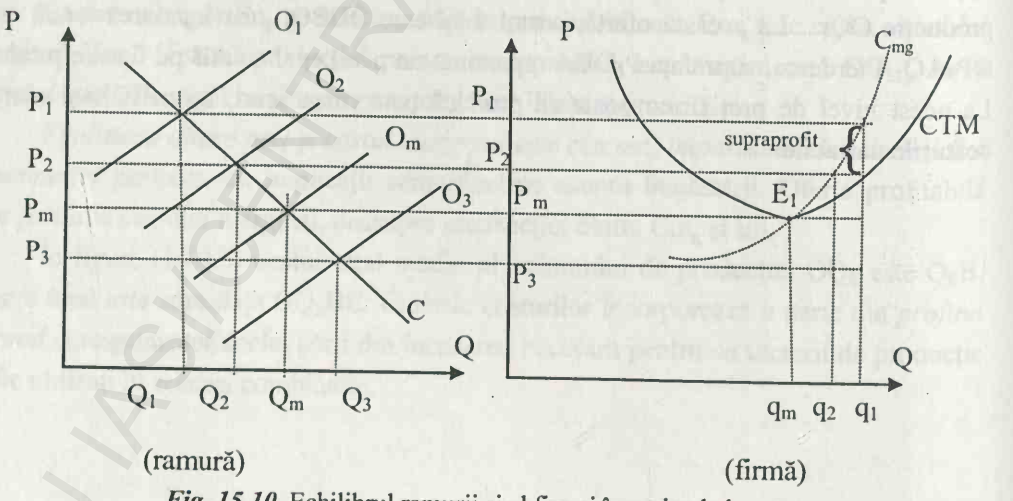


Fig. 15.10. Echilibrul ramurii şi al firmei în perioada lungă

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Fiecare întreprindere îşi ajustează oferta, în aşa fel încât să-şi maximizeze profitul obţinut pentru nivelul de producţie care asigură egalizarea costului marginal cu preţul. Numărul de participanţi se va determina ca raport între producţia ramurii, Q_1 şi producţia optimă a firmei reprezentative – q_1: $n_1=Q_1/q_1$ Fiecare producător individual realizează un nivel de profit superior faţă de cel normal (inclus în costul producţiei ca remuneraţie a factorilor), deoarece preţul este mai mare decât costul mediu. Ca urmare, vor fi atraşi să intre în ramură noi producători. Oferta industriei va creşte din Q_1 în Q_2, determinând un nou preţ de echilibru – P_2, $P_2 < P_1$. Totuşi, se obţine încă supraprofit, până când Q_m determină la intersecţia cu curba cererii un preţ P_m egal cu costul mediu minim: P_m = CTM (costul total mediu).

La nivelul firmei, costul mediu, la nivelul minim egalează costul marginal. În punctul E_1, C_{mg} = CTM. Deci: P_m = CTM = C_{mg}. În acest punct, P_m – CTM = 0, profiturile medii sunt nule $\pi_m = 0$. Dacă numărul de producători devine prea mare, apare un preţ $P_3 <$ CM, care aduce pierderi. Unii producători se vor retrage. Oferta totală se va diminua, spre Q_m. Cantitatea Q_m a industriei stabileşte preţul P_m, egal cu CTM_{min} al firmei. În acest moment se obţine un profit normal (minim) care menţine unele firme în ramură, dar nu este prea atractiv pentru alţi producători. Acest preţ menţine echilibrul firmei şi pe cel al ramurii. Producţia este obţinută cu nivelul cel mai redus al costului unitar, iar resursele sunt folosite eficient. Deci, pentru realizarea echilibrului de lungă perioadă este necesar ca C = O şi ca supraprofiturile să fie nule, firma „reprezentativă" realizând doar profituri normale ($P_m = CTM_{minim}$).

Echilibrul pe termen lung al firmei se realizează în condiţia:

C_{mg} = CMT = P. În orice ramură există producători cu niveluri mai mici de costuri. Cei care reuşesc să diminueze costul mediu total sub cel al firmei reprezentative (q_1) vor obţine supraprofit. Vor părăsi ramura firmele marginale care obţin profituri mici. Ca urmare, oferta totală se va reduce, ceea ce va determina un preţ mai mare ş.a.m.d. În acest mod, firmele vor fi interesate să introducă tehnică avansată, iar în ansamblu, pe ramură vor intra cei mai performanţi producători şi vor ieşi cei ce nu reuşesc să-şi menţină costurile măcar la nivelul celui mediu total minim.

Curba ofertei unei industrii pe termen lung este crescătoare (OI_1) atunci când extinderea industriei determină creşterea preţurilor factorilor de producţie ca urmare a creşterii cererii pentru produsele acelei ramuri, dar orizontală (OI_2), sau descrescătoare (OI_3), dacă preţurile factorilor nu vor creşte, sau vor scădea.

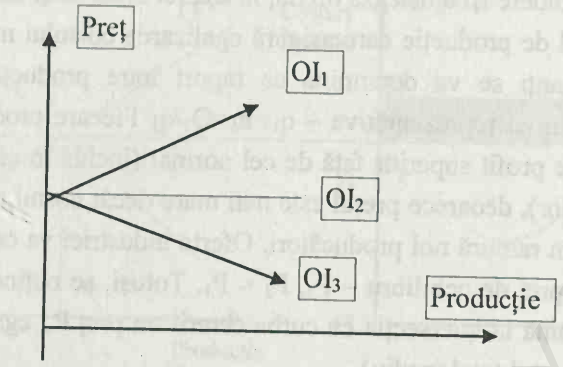


Fig. 15.11. Curbele alternative ale ofertei industriei pe termen lung

15.4. Alegerea firmei: cantități oferite – costuri – preț – profit

Economia de piață impune producătorului necesitatea cunoașterii cererii ca volum, structură, grad de satisfacere, a costurilor de producere și desfacere și a concurenței. Interesul lui este să obțină venit, din care, scăzând cheltuielile, să rămână cu un profit. Venitul firmei producătoare se determină prin produsul dintre cantitățile de bunuri și servicii vândute și prețul lor de vânzare. Acest indicator se numește încasări totale sau cifră de afaceri. $\hat{I}T = \Sigma Q_i \cdot P_i$

Uneori, apar diferențe între oferta firmei pentru piață și volumul total al vânzărilor, deoarece o parte a producției, din anumite motive, nu-și găsește cumpărători. În altă ordine de idei, mărimea cifrei de afaceri depinde de doi factori: cantitățile vândute și prețul (prețurile) de vânzare. Profitul firmei apare ca diferență pozitivă între încasările totale și costul global total:

$$\pi = I.T. - C.G.T.$$

Deci, mărimea profitului depinde de: cantitățile produse și vândute (Q_v) costul de producție mediu (CTM) și prețul de vânzare (P_v):

$$\pi = Q_v.P_v - Q_p \cdot C.M.T.$$

Pentru ca diferențele dintre cantitățile produse și cele vândute să fie minime, se aplică studii de piață pentru a orienta firma să producă doar ce și cât se cere. Dar nu întotdeauna cantitatea care se cere dintr-un anumit produs, într-un anumit interval de timp, este și cea profitabilă pentru întreprindere. Se știe că, dacă producția este prea mică, încorporează un volum mare de costuri fixe pe unitatea de produs, iar dacă este prea mare solicită în mod suplimentar capacitatea de producție, ducând la randamente descrescătoare ceea ce, de asemeni, revine sub forma unor costuri unitare, în creștere,

BCU "CAROL I" UNIVERSITY LIBRARY

peste un anumit nivel al producției. În situația extinderii capacității de producție se pune problema dacă venitul adus de suplimentul de producție poate acoperi cheltuielile adiționale rămânând și un profit satisfăcător, sau acest lucru nu este posibil. Totodată, se știe că oferta este mai puțin elastică pe termen scurt și mediu și elastică doar pe termen lung și foarte lung. Adaptarea ei (nu numai ca volum, ci și ca structură, grad de diversificare, niveluri calitative) cere, de asemeni, efectuarea unor cheltuieli. **Oferta**, ca obiect al cererii și consumului are și unele funcții de *orientare a consumatorilor, de creare de nevoi și de cerere, de educare* etc. De aceea, ea trebuie să fie fundamentată pe bază de cercetare tehnică, de marketing, studii de eficiență economică ș.a.

O economie modernă oferă pieței *valori*, nu produse [3,181]. Aceste valori trebuie apreciate ca însumări de costuri, pe de o parte și ca surse de venituri pe de altă parte. Cu cât oferta va fi mai apreciată de clienți și achiziționată în timp mai scurt, cu atât veniturile firmelor care o prezintă consumatorilor, vor fi mai mari și mai sigure. Toate aceste elemente se pot sintetiza în conceptul de *eficiență economico-socială*, care include elemente de rentabilitate economică pentru firma producătoare și elemente de utilitate socială pentru consumatori.

Pentru firmele angrenate în afaceri legate de asigurarea unor oferte de mărfuri și servicii, criteriul fundamental de decizie privind inițierea, extinderea, restrângerea sau menținerea unei activități îl constituie *maximizarea profitului*. Cum poate acționa întreprinzătorul asupra celor 3 forțe de care depinde profitul său (cantități, costuri, prețuri)? Doar prin *cantitățile oferite*, costurile depinzând de prețurile factorilor de producție, care, ca și prețurile bunurilor ce alcătuiesc oferta, sunt mărimi exogene, independente de acțiunile producătorilor, ele formându-se, cum s-a văzut, prin mecanismul concurențial.

Cât privește volumul producției, acesta trebuie dimensionat pe baza *pragului de rentabilitate*, adică peste nivelul pentru care încasările totale sunt egale cu costurile globale totale, iar profitul este nul. Peste acest prag, profitul este crescător, atingând maximum atunci când diferența dintre costul mediu și prețul de vânzare este maximă.

Analiza pragului de rentabilitate este utilă și în procesele decizionale ce privesc asimilarea de produse noi, extinderea activității, modernizarea tehnologiilor.

15.5. Concurență – Eficiență – Echitate

Concurența perfectă este aproape unanim apreciată ca fiind singura formă de funcționare a pieței care poate asigura și *eficiență economică* în procesele de producție și de repartizare (distribuire) a resurselor și factorilor de producție și *echitate socială* în

privința realizării bunăstării membrilor unei societăți. După V. Pareto, repartiția optimă a factorilor de producție între produse, firme și ramuri se asigură, atunci când ratele marginale de substituire tehnică între factori sunt identice în toate situațiile de producție. În primul rând, dată fiind ipoteza de mobilitate perfectă a factorilor de producție, numai prin pieţele bazate pe concurență perfectă se poate urmări egalizarea raportului productivităților marginale ale factorilor cu raportul prețurilor lor. Cum prețurile sunt aceleași pentru toți producătorii și ratele marginale de substituire tehnică sunt identice. Această condiție se asigură în acel punct al izocantei de producție în care dreapta costului este tangentă la acea izocantă, adică la nivelul de optim al producției, unde, pentru factorii muncă și capital: $W_mL/W_mK = P_L/P_K$ (raportul randamentelor este egal cu raportul prețurilor) – vezi tema a VII-a.

În al doilea rând, repartiția bunurilor între consumatori se asigură în mod echitabil, atunci când prețurile bunurilor omogene sunt aceleași pentru toți, la fel ca și raporturile dintre prețuri. În aceste situații și ratele marginale de substituție dintre bunuri sunt identice. Aceasta înseamnă că toți consumatorii sunt satisfăcuți de achizițiile lor care, potrivit prețurilor, le satisfac integral interesele. Se obține un optim în alocarea resurselor atunci când suma surplusului producătorului cu surplusul consumatorului este maximizată [4,212]. Așa cum s-a arătat deja la capitolele privind teoria utilității și comportamentul consumatorului, criteriul de maximizare a utilității se concretizează prin egalizarea raportului utilităților marginale ale bunurilor cu raportul prețurilor lor. Ori numai în condițiile concurenței perfecte se creează posibilitatea ca rata marginală de substituție dintre bunuri să fie egală cu raportul dintre prețurile lor, în punctul de optim al consumatorului care-și folosește veniturile sale pentru acoperirea nevoilor de consum ($U_{mg\,x}/U_{mg\,y} = P_x/P_y$).

Cu toate că „mâna invizibilă" reprezintă un mijloc de control asupra modului de repartiție a resurselor de prodfactori și de satisfactori, modelul paretian de optimizare a bunăstării societății este criticabil. Avem în atenție două motive: 1) nu se iau în calcul interdependențele dintre funcțiile de utilitate și funcțiile de cost, manifestate prin economiile și dezeconomiile externe de producție și de consum, care afectează repartiția resurselor și 2) nu se ține seama de randamentele descrescătoare ale factorilor de producție și efectele lor asupra costurilor și repartiției factorilor productivi.

În concluzie, concurența perfectă rămâne un model ipotetic, de referință, la care se pot raporta procesele economice reale, pentru evaluarea diferenței față de situațiile ideale și pentru căutarea soluțiilor de apropiere față de acestea.

Tipuri de pieţe care tind să se apropie de caracteristicile pieţei cu concurenţă perfectă, în economiile moderne, sunt *bursele de mărfuri şi de valori mobiliare*, care funcţionează pe criterii de legalitate.

Bibliografie:

1. Adăscăliţei, V., *Euromarketing*, Editura Uranus, Bucureşti, 2004
2. Diaconescu, M., *Economie europeană*, Editura Uranus, Bucureşti, 2002
3. Drobotă, N., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1997
4. Hardwick, J., Langmead, B, Khan, *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iaşi, 2002
5. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998.
6. Medrihan, G., *Economie politică*, Editura Universităţii „Gh. Asachi", Iaşi, 1991

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

16. MONOPOLUL

Structura:

16.1. Conceptul, formele şi caracteristicile monopolului

16.2. Mecanismul formării preţului de monopol. Curbele încasării medii, marginale şi totale

16.3. Mărimea ofertei monopolului. Echilibrul şi profitul de monopol. Costurile sociale şi politicile antitrust

16.1. Conceptul, formele şi caracteristicile monopolului

La polul opus al concurenţei perfecte, se află situaţiile în care condiţiile pieţei sunt controlate prin impunerea preţului şi cantităţilor de către anumite forţe. Aşa se întâmplă atunci când întreaga ofertă a unui produs pe o piaţă este acoperită de un singur producător (mono) – monopol, sau când întreaga cerere adresată unui bun este exprimată de un singur purtător al cererii – monopson. Acestea sunt situaţii mai rar întâlnite, deoarece dinamismul condiţiilor tehnologice şi al politicilor privind pieţele reduc aria şi durata de manifestare a lor.

Monopolul reprezintă acea situaţie de piaţă, în care oferta unui bun pe o piaţă a acelui bun este integral acoperită de o firmă (unic producător) ce se adresează unei infinităţi de consumatori. Există şi situaţii în care un singur producător (companie) produce în întregime oferta pentru mai multe mărfuri pe o piaţă. Condiţia atomicităţii producătorilor, proprie concurenţei perfecte, nu este asigurată, ca şi cea a intrării libere a altor ofertanţi în ramura respectivă. O formă particulară a monopolului o reprezintă *monopsonul*, care se bazează pe aceleaşi criterii, dar simetric poziţionate, la îndemâna consumatorului – acesta fiind singurul agent de cerere, va impune condiţiile şi preţurile

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

infinității de producători, care asigură oferta unui anumit bun. În primul caz, se manifestă *dominația unicului producător* (ofertant), iar în cel de-al doilea se impune *dominația unicului consumator*. Este vorba, deci, de un raport de forțe dezechilibrat. Neavând ca bază lupta de pe poziții de egalitate (ca în concurența perfectă), participanții la piață vor fructifica diferit condițiile acesteia, respectiv, *câștigul mai mare va fi de partea forțelor dominatoare*. Realizarea unor asemenea situații este posibilă în următoarele condiții:

* produsul să fie omogen;
* să nu existe substituenți ai acestuia, adică elasticitatea încrucișată a cererii pentru acel bun față de prețul altor bunuri să fie redusă;
* intrarea în ramură a altor producători să fie dificilă, datorită numeroaselor bariere de ordin tehnologic, financiar, natural, politic.

Cum asemenea condiții nu sunt „rezervate" anumitor participanți la piață, situațiile de monopol sunt rare și vremelnice. Există, totuși, numeroase cauze generatoare de forme tipice de monopol.

a) Monopolul ofertei personale sau personalizate, ca în cazul unui creator-artizan, artist, designer, arhitect, care oferă un unicat într-un anumit domeniu sau o producție de serie mică, datorită specificității muncii de creație.

b) Monopolul ofertei protejate prin patentul asupra unei invenții, dreptul de autor, dreptul de licență etc., care conferă proprietarilor acestora, drepturi exclusive asupra noului produs pe o perioadă limitată de timp.

c) Monopolul natural, datorat limitelor condițiilor naturale privind existența unor resurse (petrol, minerale rare, cadru turistic, ape minerale, podgorii) care fac ca piața unor produse sau servicii să poată fi acoperită doar de anumiți ofertanți, care își vor impune prețurile mari, deoarece condițiile ori produsele pe care ei le dețin nu pot fi reproduse pe scară largă.

d) Monopolul reglementat sau legal, creat prin acordarea de către stat sau guvern, prin lege, a dreptului de a produce și oferi anumite servicii ori produse, numai anumitor întreprinderi (servicii poștale, de transport, telefonice, de producere a țigărilor etc.).

e) Monopolul mărcii comerciale care garantează asupra originalității, proprietății și a calității unui produs.

f) Monopolul datorat unor factori temporari – producerea și vinderea unui produs nou, până când acesta se va fabrica și de către alți agenți economici (monopolul inovatorului); apariția pe o piață cu un produs la un preț mic, datorat economiilor la scară, posibile în situația concentrării de capitaluri și a fructificării capacității tehnologice de avangardă, până când tehnologiile înalte se extind și la alți producători;

inducerea, prin publicitate intensă, a concepției că un anumit produs, de o anume marcă, este de neînlocuit.

g) Monopolul contractat, creat prin înțelegeri între firmele unei ramuri care vor acționa ca o singură firmă, stabilind prin acorduri, cantitățile cu care participă fiecare la oferta ramurii și prețul de vânzare.

Există situații în care funcționarea monopolului este *justificată* de condițiile de producție – factori de producție rari, tehnologii speciale – care conduc la costuri medii reduse în cazul acoperirii activității de către un singur producător (companie de electricitate, de distribuire a gazului sau a apei). În aceste domenii, costurile fixe pentru infrastructuri sunt mai mari decât cele variabile, iar funcționarea, în paralel, a mai multor firme ar impune dublarea ori triplarea unor asemenea costuri, ceea ce ar fi ineficient.

Totodată, există și condiții generate de economia de piață care *limitează* manifestarea monopolurilor. Astfel, *monopolul pur sau absolut* – cel caracterizat prin acoperirea de către un ofertant unic a pieței unui bun omogen, pentru care nu există substituenți – este limitat de apariția de produse apropiate, în intervale tot mai scurte de timp, prin preocuparea și a altor firme de a fructifica avantajele noutății unui produs, sau de a minimiza costurile acestuia. Se manifestă, tot mai puternic, ca un răspuns la tendințele de monopolizare a piețelor, lupta pentru liberalizarea condițiilor de intrare într-o ramură a altor producători. Fixarea cantităților și prețurilor este constrânsă de dimensiunile și reacția cererii la majorările de preț sau la restrângerile cantitative, cererea devenind tot mai elastică, ca urmare a diversificării ofertelor de pe piețe. De asemeni, fixarea cantităților trebuie să țină seama de costuri și de concurența potențială, iar stabilirea prețului de vânzare trebuie să aibă la bază costul unitar și cererea solvabilă, ținându-se cont și de restricțiile bugetului cumpărătorului.

După forma de proprietate, există *monopoluri private, publice și mixte.* Cele publice se mai numesc și fiscale, deoarece prin modul de folosire a accizelor și taxelor contribuie la creșterea veniturilor bugetare, iar în ideea practicării unor prețuri sociale, o parte a cheltuielilor este subvenționată de la buget. Potrivit ariei pe care-și întind activitatea, monopolurile sunt: *naționale și transnaționale.* În tendința de a-și extinde avantajele de pe piețe, prin fuziuni, înțelegeri, preluări, achiziționări, monopolurile alcătuiesc *carteluri* care domină interesele altor firme și chiar state și guverne. Împotriva acestor tendințe se acționează prin *politici antitrust.*

16.2. Mecanismul formării prețului de monopol. Curbele încasării medii, marginale și totale

Modelul teoretic al concurenței pure și perfecte consideră prețurile bunurilor economice și ale factorilor de producție ca stabilindu-se în mod exogen, în afara firmelor, prin jocul liber al forțelor pieței. La polul opus al acestei situații, se află monopolul ca exponent al imperfecțiunii concurenței, care exercită un control absolut asupra prețului de vânzare al produsului său. Monopolul are putere deplină asupra pieței, deoarece este producătorul unic al unui produs, iar oferta sa devine oferta pieței. Aceasta se va raporta la cererea pieței. Pentru firma monopolistă este foarte important să cunoască **cererea** pentru a menține dimensiunile și structura ofertei sale la nivelul acesteia. El are drept obiectiv prioritar al acțiunilor sale obținerea unui profit total cât mai ridicat. În acest scop, el va controla, pe de o parte, costurile și, pe de altă parte, încasările.

Cererea totală pentru bunul respectiv care se adresează unicului producător, va avea o curbă ce nu diferă ca formă și semnificație de curba cererii din situația de concurență perfectă, deci apare și în cazul monopolului, ca o cerere perfect elastică, identificându-se cu dreapta prețului, de unde, venitul mediu al firmei producătoare este constant și egal cu prețul de vânzare și cu încasare medie. În concurența perfectă, *prețul* de echilibru nu este influențat de nici un participant, respectiv, de nici un ofertant, care nu pot să modifice în mod semnificativ (deținând o putere redusă) oferta pieței. În situația când întreaga piață a unui produs este acoperită de un singur ofertant, adică în situația de monopol, prețul va deveni rezultanta confruntării dintre cererea pieței și oferta de monopol, iar modificarea ofertei va determina modificarea prețului, atâta vreme cât cererea pieței rămâne neschimbată. De aceea, monopolul va căuta să mențină o cerere inelastică sau slab elastică prin diferențierea prețurilor și a produselor. Poziția de monopol nu conferă producătorului dreptul sau capacitatea de a fixa în mod liber prețul de vânzare și cantitatea vândută. Intervin unele *constrângeri* – mărimea cererii, mărimea costurilor de producție, concurența dintre toți furnizorii de bunuri și servicii pentru venitul consumatorilor. Cererea este o funcție descrescătoare față de preț. Deci creșterea prețului poate duce la scăderea cererii. Monopolurile pot alege prețul de vânzare, știind că orice nivel de preț are anumite efecte asupra cantităților vândute și asupra încasărilor totale.

Dacă în concurența perfectă încasarea marginală este egală cu încasarea medie, în condiții de monopol, încasarea marginală diferă de încasarea medie.

Încasarea totală este produsul dintre cantitatea vândută (q) şi preţul de vânzare (p): IT =q.p, iar încasarea medie este IT/Q, adică q.p/q, adică I_m=P.

Încasarea medie este egală cu preţul de vânzare. Încasarea marginală este descrescătoare pe măsură ce cantitatea vândută este crescătoare. Monopolistul nu poate să impună consumatorilor şi cantitatea de vânzare şi preţul. Dacă doreşte să vândă mai mult, el va trebui să diminueze preţul. De aceea, încasarea marginală va fi mereu inferioară încasării medii sau preţului de vânzare, iar curba încasării marginale va fi diferită de cea a încasării medii. Pentru a construi aceste curbe, să presupunem că forma curbei cererii unui bun este liniară: q = A – B.P, unde A şi B sunt parametrii funcţiei cererii. Încasarea medie (curba cererii) va fi:

$I_m = P = A/B – q/B = a – bq$, în care a = A/B; b = 1/B

Pentru construcţia curbei încasării medii se vor căuta coordonatele acesteia:

pentru q = 0-------P = a

pentru P = 0-------q = a/b

Încasarea totală este produsul dintre cantitatea vânzării şi preţul de vânzare:

IT = q.P=q.P(q)

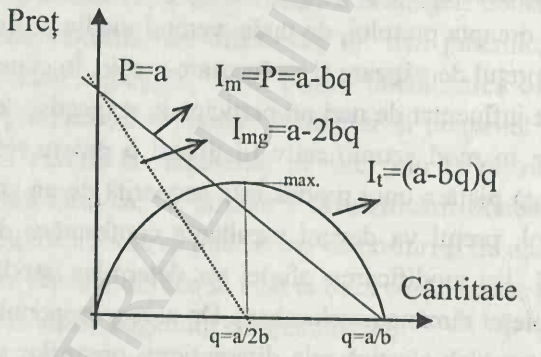


*Fig. 16.1.*Curbele încasării medii, a încasării marginale şi a încasării totale a monopolului [5,30]

IT = P.q =(a-bq)q = aq – bq^2

Curba încasării totale este o parabolă, cu coordonatele:

Pentru q = 0 ⟶ I.T = 0. Pentru q = a/b ⟶ I.T = 0

Pentru P= 0, a-bq =0 şi q = a/b, iar ⟶ I.T = 0

Deci parabola va pleca din q=0 şi va ajunge în q=a/b unde I.T este egală cu zero. Putem căuta maximul parabolei [5,19].

Încasarea totală este maximă atunci când derivata sa în raport cu producția este nulă: dIT/dq = 0, dq.P/dq =0; d(aq-bq/dq=0 adică a – 2bq = 0, iar q = a/2b (deoarece semnul derivatei secundare este negativ = – 2b).

Venitul total crește atunci când prețul se reduce, atingând maximum pentru un anumit nivel al prețului, mai mic, dar se reduce dacă prețul de vânzare scade sub acest nivel.

Încasarea marginală: I_{mg} = dIT/dq = d(aq-bq^2)/dq = a – 2bq

Grafic, încasarea marginală este o dreaptă de coordonatele:

pt. q = 0----- I_{mg} = a

pt. P= 0------ I_{mg} =a-2bq; IT=q(a-bq) I_{mg} =dIT/dq; d(aq-bq^2).

De unde, a-2bq = 0 iar q =a/2b, unde I_{mg}=0.

Încasarea marginală este deci mediana unghiului format de axa ordonatei cu dreapta încasării medii (fig.16.1), iar ca mărime este inferioară încasării medii. Această concluzie se desprinde și din introducerea coeficientului de elasticitate a cererii în funcție de preț: $\tau_{q/p}$ = dq/dP x P/q

I_{mg} = dIT/dq = P+q(dP/dq) I_{mg} =dIT/dq = dq/P(q)/dq

Deci dP/dq $\tau_{q/p}$ = P/q. ____I_{mg}=P+q.P/$\tau_{q/p}$. I_{mg} = P+P/ $\tau_{q/p}$) = P+(1+1/ $\tau_{q/p}$)

Coeficientul elasticității la preț este negativ pentru toate curbele cererii normale, de unde rezultă că încasarea marginală este întotdeauna inferioară prețului. I_{mg} este pozitivă pentru o cerere elastică care crește pentru un anumit preț, adică pentru q < a/2b, se anulează pentru $\tau_{q/p}$ =-1, adică pentru q = a/2b și este negativă pentru $\tau_{q/p}$ < -1, adică pentru a/2b < q < a/b. Deci, încasarea marginală este pozitivă atunci când cererea adresată monopolului este elastică în raport cu prețul și negativă atunci când cererea este inelastică (vezi și fig.16.2). La o cerere elastică încasările totale sunt crescătoare, iar încasarea marginală este pozitivă, dar descrescătoare pentru o elasticitate unitară, încasarea marginală este nulă, iar încasarea totală este maximă, în timp ce pentru o elasticitate subunitară, încasarea marginală devine negativă, iar cea totală este descrescătoare.

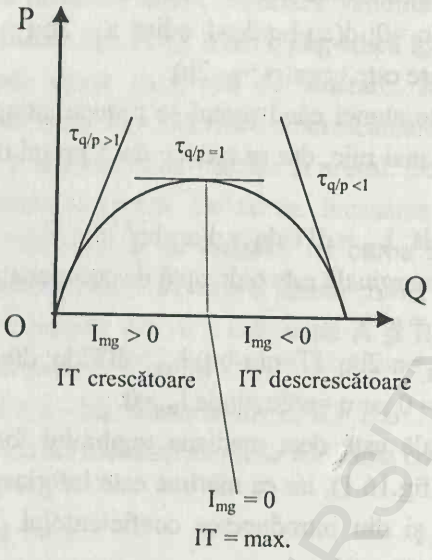


Fig. 16.2. Relația dintre încasări și elasticitatea cererii

16.3. Mărimea ofertei monopolului. Echilibrul și profitul de monopol. Costurile sociale și politicile antitrust

Ca pentru oricare altă firmă și în cazul monopolului, producția destinată vânzării (oferta) va crește până la cantitatea pentru care încasarea marginală devine egală cu costul marginal, punct în care profitul total este maxim și se asigură echilibrul firmei. Monopolul este în echilibru, atunci când nu mai are interes să modifice prețul și cantitățile. Condiția este aceeași ca în situația de concurență perfectă; numai că încasarea marginală nu mai este aceeași cu încasarea medie, ci inferioară acesteia, iar curba încasării marginale este una diferită de cea a încasării medii și deci, a prețului de vânzare (după cum s-a văzut în capitolul anterior).

Mărimea profitului total se va obține prin una din strategiile: a) maximizarea profitului; b) maximizarea încasării totale și eliminarea concurenților potențiali; c) discriminarea prin prețuri. Pentru a analiza prima strategie grafic, oferta producătorului unic și echilibrul său se vor descrie ca în figura 16.3.

BCU IAȘI - BIBLIOTECA UNIVERSITY LIBRARY

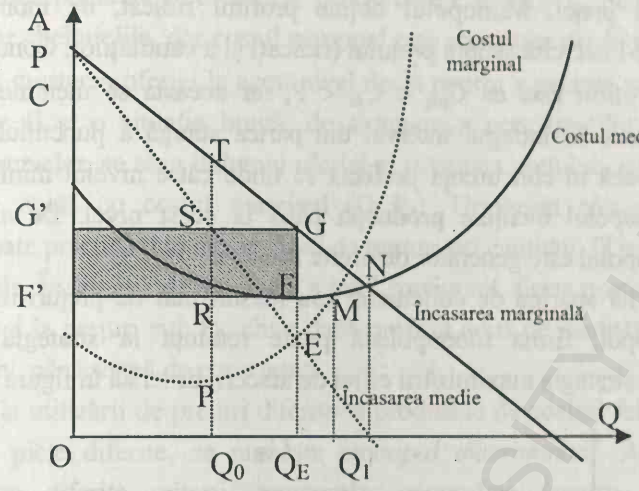


Fig. 16.3. Oferta monopolului şi echilibrul său [Adaptare după 1,209]

Pentru o producţie QP, costul marginal este segmentul Q_p -P, iar costul mediu este segmentul Q_p– R, încasarea marginală va fi QP-S, iar încasarea medie şi preţul de vânzare QP-T. Profitul mediu este RT (diferenţa dintre preţul de vânzare $Q_{P\text{-}T}$ şi costul mediu total $Q_{P\text{-}R}$). Profitul adus de ultima bucată vândută este PT – diferenţa dintre preţul de vânzare şi costul marginal. Ca urmare, producţia poate fi mărită deoarece ultima unitate vândută aduce profit peste cel mediu. Ea va creşte până la QE, unde costul marginal egalează încasarea marginală. Acum pentru ultima bucată vândută nu se mai obţine profit, dar până aici toate unităţile vândute adaugă profit, care descreşte treptat, până la zero, în punctul E. Profitul total este reflectat de aria dreptunghiului G'GFF', deoarece este produsul dintre profitul mediu (FG) şi producţia O – Q_E = F'F. Dacă producţia ar creşte peste volumul Q_E, încasarea marginală ar fi depăşită de costul marginal, ceea ce ar duce la obţinerea de pierderi pentru fiecare unitate vândută în plus şi la diminuarea profitului total. La nivelul Q_m, pentru care costul mediu este egal cu preţul de vânzare, monopolul ar avea profit nul, iar peste acest volum al ofertei, ar înregistra pierderi (-). Deci strategia de maximizare a profitului permite creşterea ofertei monopolului până la nivelul care corespunde egalizării costului marginal de către încasarea marginală, nivel care asigură şi echilibrul firmei monopoliste. Profitul obţinut de monopol GG'FF' este, de fapt, un supraprofit deoarece el este peste nivelul celui inclus în remunerarea factorilor de producţie, prin cost. Şi în concurenţa perfectă se obţine un supraprofit (vezi fig. 15.8), ca diferenţă între preţul de vânzare şi costul mediu, dar acesta este instabil, deoarece intrarea liberă în ramură a producătorilor exercită presiune asupra costurilor medii şi marginale care tind să se egaleze şi să se

apropie de prețul pieței. Monopolul obține profitul ridicat, de monopol datorită controlului pe care-l exercită asupra prețului (ridicat) și a cantităților. Condiția în care se realizează supraprofitul este ca $C_{mg} < C_m < P$, iar aceasta se menține pentru toate cantitățile poziționate în întregul interval din partea stângă a punctului de minim a costului mediu. Dacă în concurența perfectă se tinde către nivelul minim al costului mediu total, monopolul menține producția până la acest nivel. De aici rezultă și concluzia că monopolul este generator de oferte limitate.

Pentru a evita apariția de concurenți sau măsuri atât de prețuri mari, cât și de politică antimonopol, firma monopolistă poate renunța la strategia maximizării profitului și aplică strategia maximizării cifrei de afaceri, descrisă în figura 16.4.

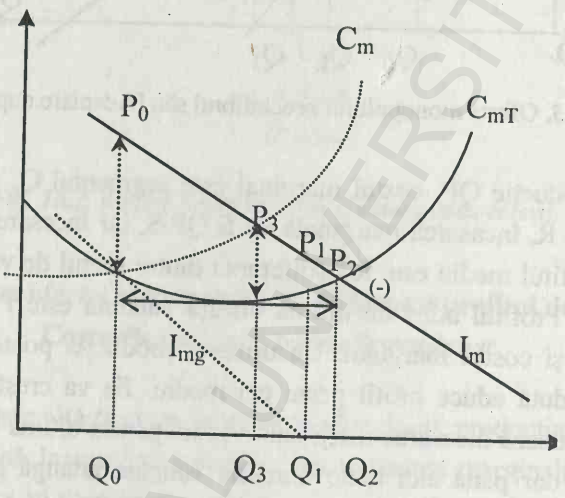


Fig. 16.4. Profitul de monopol prin strategia maximizării vânzărilor

Strategia maximizării profitului total este aplicată mai ales de monopolurile private.

Pentru a-și apăra situația de monopol, firma renunță la profiturile ridicate, preferând să obțină profituri mai mici, dar imediate sau chiar acceptând anumite pierderi. Încasarea totală (cifra de afaceri) este maximă atunci când încasarea marginală este zero, adică cea dată de producția Q_1 la prețul P_1. Profitul maxim se poate obține pentru $C_{mg} = C_m, T - Q_0$ la prețul P_0. Pentru Q_2 și prețul P_2, profitul este nul, iar pentru prețul egal cu încasarea medie și cu costul marginal, P_3, cantitatea ofertei este Q_3, aduce un profit mai mic decât Q_o. *Criteriul maximizării* cifrei de afaceri se asigură prin cuplul Q_1, P_1, pentru $Q_1 > Q_0$. Firma va obține pierderi pentru o ofertă mai mare decât Q_2, pentru care I_m (încasarea medie sau prețul) egalează costul mediu.

Monopolul poate alege oferta Q_2, pentru care $P = cm = I_m$, pe care o vinde cu P_2, acoperind doar cheltuielile, dar costul marginal este mai mare decât preţul de vânzare şi nu se justifică creşterea ofertei la acest nivel decât pentru a extinde vânzările ($Q_2 > Q_1$). Aceasta poate fi şi o situaţie limită, de alungare a concurenţilor. Pentru utilizarea raţională a resurselor, se aleg volumul ofertei şi mărimea preţului, astfel încât încasarea medie să fie egală cu costul marginal (Q_3,P_3). Urmărind câştiguri globale mari, monopolul poate practica mai multe tipuri de preţuri ori cantităţi. $IT = Q_iP_i$, pentru a mări încasările totale. În situaţia de apreciere a unui concurent, firma poate chiar să mărească volumul ofertei la preţuri sub P_2, chiar dacă profitul adus de cantităţile mai mari decât Q_2 este negativ, până scapă de concurenţă.

Strategia utilizării de preţuri diferite la produsele de acelaşi fel situate pe aceeaşi piaţă sau pe pieţe diferite, se numeşte *monopol discriminant*. Aceste preţuri sunt diferenţiate pe diferite criterii: temporale, geografice (centru, periferie), socio-economice (sezon, extrasezon). De asemeni, preţurile se diferenţiază şi funcţie de poziţia produsului pe curba ciclului de viaţă comercială (preţuri ridicate la lansare şi scăzute după atingerea vânzărilor maxime şi, mai ales, în faza de declin comercial). Un preţ poate fi cu atât mai ridicat, cu cât cererea este mai puţin elastică la preţ ($\tau_{q/p} < 0$). De aceea, monopolurile urmăresc limitarea elasticităţii la preţ a cererii şi prin *diferenţierea produselor*. Se urmăreşte crearea unui ansamblu unic pentru clienţi: produs-marcă-imagine-servicii. Deci, monopolul discriminant practică diferenţierea preţurilor şi a produselor, astfel încât să atragă segmentele diferite de clienţi pe care să-i facă dependenţi de produsele lui. El poate merge până la a aplica un anumit preţ pe fiecare unitate vândută dintr-un produs. În acest mod îşi măreşte şi încasările şi producţia. Pentru a-şi menţine clienţii şi chiar pentru extinderea numărului lor, se practică strategia concentrată pe anumite segmente de consumatori şi strategia diferenţierii produselor.

Monopolurile publice şi, în primul rând, cele care oferă servicii sociale pot urmări numai maximizarea încasării totale fără să fie preocupate exclusiv de profit, preţurile practicate fiind până la nivelul costului mediu. Unele monopoluri publice pot aplica strategia preţurilor ridicate, dacă se urmăreşte reducerea consumurilor unor produse nocive (băuturi alcoolice) şi creşterea veniturilor bugetare (accize).

Se evită trecerea în situaţia de pierderi, care necesită subvenţionări. Când se pot acorda subvenţii, producţia poate creşte peste nivelul corespunzător egalizării costului mediu de către preţul de vânzare, numai în limita acestor subvenţii.

Deciziile monopolistului privind dimensiunile ofertei şi preţul de vânzare se iau ţinându-se seama şi de factorul timp. În perioada scurtă, echilibrul monopolului se realizează în condiţia: $C_{mg} = I_{mg}$ (producţia Q_0 şi preţul P_0). Dacă în concurenţa perfectă

condiția de echilibru a firmei era: $C_{mg}=I_{mg}=P=I_m$, se poate observa că specifice monopolului sunt atât producția limitată ($Q_0 < Q_3$), cât și prețul ridicat ($P_0 > P_3$).

Pentru înțelegerea mecanismului formării echilibrului monopolului pe termen scurt, luăm exemplul numeric următor (tabelul 16.1)[4,210].

Tabelul. 16.1. Prețul, costurile și profitul monopolului

Producția (mii buc.) Q	Preț (um/buc.) P	Încasarea totală (mii u.m.) (cal.1xcal.2) V.t.	Încasarea marginală (u.m.) V.m.	Costul mediu (u.m./buc.) C.M.	Costul total (mii u.m.) (col.1xcol.5) C.T.	Costul marginal (u.m.) C.m.	Profitul total (mii u.m.) (col.3xcol.6) P.T.	Obs.
0	X	x	x	x	100	225	-100	Vm >Cm
1	500	500	380	325	325	175	175	
2	440	880	260	250	500	160	380	
3	380	1140	228	220	660	140	480	
4	342	1368	222	200	800	100	568	
5	318	1590	150	180	900	150	690	Vm=Cm
6	290	1740	115	175	1050	175	690	
7	265	1855	105	175	1225	215	630	
8	245	1960	47	180	1440	360	520	
9	223	2007	33	200	1800	400	207	
10	204	2040	-5	220	2200	550	-160	Vm <Cm
11	185	2035		250	2750		-715	

Pe durata lungă de timp, optimul monopolului este un nivel al ofertei dinamic și prețuri diferențiate, pe baza criteriului general de eficiență: $I_{mg}=C_{mg}$, cu prețuri mai mari sau egale cu costul mediu total (P_0 ,P_1, P_2, P_3) și cantități adaptate la acestea, urmărindu-se maximizarea profitului total.

Monopsonul reprezintă situația în care un singur cumpărător își prezintă cererea, pe piața unui bun acoperită de o multitudine de producători (un angajator de forță de muncă într-o regiune). Concurența se va manifesta între vânzători. Datorită poziției avantajoase, monopsonul va putea impune cantitatea, mai mică decât cea oferită și prețul de cumpărare, desigur mai mic decât cel adoptat de vânzător. Din aceste condiții, el va obține supraprofit substanțial și deosebit, deoarece achiziționarea de factori de producție o realizează pentru o producție, pe care o va vinde la prețul pieței. În situații mai rare, se poate ca aceeași firmă să dețină și poziția de monopson pentru achiziționarea unei anumite materii prime (sfeclă de zahăr) și pe cea de monopol pentru piața unui produs (zahăr). În aceste condiții, ea fixează cantitățile achiziționate, prețul de achiziție, cantitățile oferite și prețul de vânzare, urmărind profituri totale maxime și stabile.

O altă formă particulară de imperfecțiune a concurenței este monopolul bilateral. În acest caz, unicul producător al unui bun se confruntă cu cererea unui singur cumpărător (un grup sindical și un grup patronal care negociază salarii). Ofertantul prezintă cantitatea care corespunde criteriului: $I_{mg} = C_{mg}$. Dar el știe că în situația de concurență, ar putea vinde la un preț egal cu costul mediu total.

Cumpărătorul cere cantitatea care corespunde egalității: $I_m = C_m = C_{mg}$ (cheltuiala marginală). El știe că în situația de concurență ar putea plăti un preț $P = I_m = C_m = C_{mg}$. De aici rezultă condiția încheierii negocierii: C_{mg} al ofertantului = cheltuiala marginală a cumpărătorului.

De fapt, se naște o zonă de prețuri și de acorduri posibile, în care *limita superioară a prețului* este prețul care suprimă orice avantaj pentru cumpărător, iar *limita inferioară* este prețul care suprimă orice avantaj (profit) pentru vânzător. Atunci când unul din cei doi parteneri este mai puternic, împinge prețul spre limita care-i convine. Dar există și posibilitatea unor înțelegeri vizând câștiguri bilaterale, mergându-se chiar până la o formă de integrare pe verticală.

Absența concurenței îi este favorabilă firmei monopol din cel puțin două motive: mai întâi, pentru că poate fixa un preț ridicat care să rămână stabil mai mult timp, iar în al doilea rând, pentru că nu va fi împinsă spre căutarea unor soluții tehnologice și organizatorice prin care să-și micșoreze costurile. Consecința macrosocială va consta în costuri sociale importante (fig.15.3).

Măsurarea costului puterii monopolului se poate face și cu ajutorul indicelui Lerner, care se calculează ca diferență procentuală între prețul de monopol și costul marginal, astfel [3,198]:

$Z = O\text{-}C_{mg}/P$, unde: Z = indicele Lerner

P_m = prețul impus de monopol

C_{mg} = costul marginal

$P_0 = C_{mg} = C_m$

P_0 = prețul de echilibru

$\Delta P = P_m - P_0$ X = cantitățile ofertei

$\Delta X = X_m - X_0$ P_s = pierdere socială.

$P_s = -1/2\, \Delta X \cdot \Delta P$

Grafic, calculul costului social al monopolurilor poate fi rezolvat ca în fig. 16.5 [3,199]

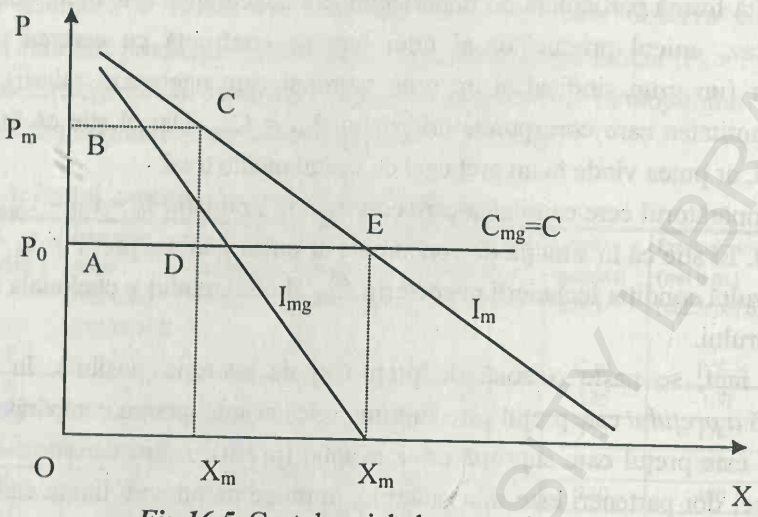


Fig.16.5. Costul social al monopolurilor

Ipotezele modelului sunt: a) toate firmele dintr-o ramură au costuri medii şi marginile identice; b) acestea sunt constante, indiferent de volumul producţiei şi c) la acest echilibru preţul va fi P_0, iar producţia X_0.

Preţul de monopol al uneia din firmele care s-ar impune, ar fi P_m, P_m P_0.

Indicele Lerner va fi: BA/AO.

Profitul total de monopol va fi produsul: AD x AB, respectiv, suprafaţa ABCE.

Suma algebrică dintre câştigul monopolului şi pierderea din surplusul consumatorului este triunghiul ADE. Din acesta, pierderea netă a consumatorului va fi: P_s = -1/2 P. X.

Dar, în acelaşi timp, monopolul deţinând o mare putere financiară, dispune de condiţii superioare pentru cercetare, înnoire tehnologică, studii de marketing. Pe această bază, el urmăreşte reducerea costurilor, înnoirea producţiei, extinderea pieţelor prin atragerea pe criterii de calitate, diversificare, preţuri diferenţiate, a clientelei. Acestea sunt benefice societăţii.

Consecinţe dezavantajoase importante pentru funcţionarea economiei concurenţiale decurg din influenţele pe care le pot exercita monopolurile asupra partidelor politice, a guvernelor şi chiar a unor state, depăşind, de multe ori puterea economică a unora dintre ele. De asemeni au efecte negative, inegalitatea distribuirii veniturilor, controlul exercitat asupra resurselor mondiale şi îngrădirea liberei concurenţe, pentru economiile de piaţă. Ca răspuns la aceste tendinţe, se elaborează măsuri legislative împotriva monopolizării unor ramuri, numite măsuri anti-trust şi de protecţie a consumatorilor.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Bibliografie:

1. Clipa, N., *Economie politică*, Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999
2. Creţoiu, Gh. şi colab., *Economie*, Edtura All Beck, Bucureşti, 2003
3. Drobotă, N., (coordonator), *Economia politică*, Editura Economică, Bucureşti,1997
4. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
5. Medrihan, G., *Economie politică*, Editura Universităţii „Gh. Asachi", Iaşi, 1991

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

17. OLIGOPOLUL ŞI CONCURENŢA MONOPOLISTICĂ

Structura:

17.1. Oligopolul – concept, tipuri, caracteristici
17.2. Formarea preţului pe pieţele oligopoliste
17.3. Concurenţa monopolistică

17.1. Oligopolul – concept, tipuri, caracteristici

Conceptul de oligopol reprezintă situaţia unei pieţe în care puţini producători sau vânzători (distribuitori) mari acoperă în măsură semnificativă piaţa unui bun omogen sau diferenţiat, influenţând formarea preţului, în scopul obţinerii de profituri maxime. Oligopolul este o formă a concurenţei imperfecte, rezultată din îmbinarea unor caracteristici ale concurenţei pure cu trăsăturile monopolului.

Sunt încălcate unele sau toate condiţiile concurenţei perfecte privind atomicitatea participanţilor, transparenţa şi fluiditatea pieţei, mobilitatea factorilor de producţie, manifestându-se tendinţa spre concentrarea producţiei şi distribuţiei şi controlul asupra preţurilor, pieţelor, concurenţei, iar produsele sunt adesea diferenţiate.

Formele particulare ale oligopolului sunt oligopsonul şi oligopolul bilateral. Oligopsonul reprezintă cazul unui număr redus de agenţi de cerere, care se adresează unei multitudini de vânzători, iar oligopolul bilateral este situaţia în care se confruntă între ei, un oligopol al ofertei, cu un oligopol al cererii pentru un anumit bun. Caracteristică pieţei oligopoliste este *interdependenţa* acţiunilor acelor puţini, dar puternici producători. În această situaţie, mărimea preţului, a cantităţilor vândute şi a

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

profitului unui producător depinde nu numai de mărimea cererii, ci şi de *reacţiile celorlalţi producători din ramură.*

Piaţa oligopolică ne oferă o mare diversitate de tipuri de oligopoluri, grupate după anumite criterii:

* după criteriul producţiei, există oligopoluri formate din firme mari (2-4) care produc *bunuri omogene* sau aproape omogene (în industria aluminiului sau a oţelului), dar nici una dintre ele nu deţin poziţia de monopol, însă fiecare este atât de puternică prin volumul şi calitatea producţiei, încât poate influenţa condiţiile pieţei şi, în principal, preţul de vânzare, suscitând o anumită reacţie din partea celorlalţi producători. Există şi oligopoluri din firme care oferă *produse diferenţiate*, prin care domină oferta pieţei – din industria bunurilor electrocasnice, a automobilelor, a ţigărilor etc. Între aceste firme există o puternică interdependenţă, ele contribuind în proporţie determinantă la acoperirea aceleiaşi oferte, a unei pieţe globale. Preţul, cantitatea şi profitul uneia depind de deciziile celorlalte. Comportamentul fiecărei firme se va constitui prin presupunerea comportamentelor celorlalte, ca reacţie la deciziile lor şi la condiţiile pieţei (cerere). Deţinând o cotă importantă pe piaţa unui produs, aceste întreprinderi îşi apără poziţia, *înţelegându-se* între ele privind împărţirea pieţei şi practicarea unor preţuri ridicate şi cât mai rentabile. Fiecare deţine un anumit control asupra propriului preţ, care se aliniază la cel al concurenţilor, evitându-se practicarea dumpingului (a unor preţuri mult mai scăzute decât partenerii, pentru a-i elimina).

Interdependenţa dintre ele se manifestă şi în zona politicilor privind salariile, investiţiile, programele de cercetare, de promovare şi de reclamă. Aceste interdependenţe creează condiţii pentru stabilirea de înţelegeri între producători sau distribuitori, prin acorduri şi negocieri prin care îşi vor coordona acţiunile.

* După numărul firmelor, putem deosebi duopolul, reprezentat de doi producători (vânzători, importatori, exportatori) ce acoperă piaţa unui produs omogen sau diferenţiat prin mărci de fabrică şi oligopolul propriu-zis.

* După gradul de cooperare şi coordonare a acţiunilor firmelor, se deosebesc: oligopoluri antagoniste, *fără coordonare*, aflate într-o concurenţă acerbă; *oligopolul cu coordonare* spontană, parţială explicită sau implicită (tacită) şi *oligopoluri complet coordonate*, prin acorduri scrise într-o manieră explicită sau secrete. Între acestea se disting *oligopolurile în acord* (monopolul colectiv), caracterizate printr-o înţelegere perfectă şi *oligopolurile de coexistenţă pacifistă.* Formele cele mai cunoscute de înţelegeri sunt *cartelul şi trustul*, care au fost prezentate în acest manual, la formele de organizare ale afacerilor. Putem adăuga concernul şi conglomeratul ca forme de

fuzionare dintre marile puteri oligopolice, căutând să fructifice la maximum avantajele concentrării.

Concernul este o înțelegere între firme din ramuri diferite care cooperează pe verticală sau pe orizontală, iar conglomeratul constituie o formă foarte complexă de înțelegere oligopolistă privind producțiile și piețele mai multor produse, chiar și neîncredere, în scopul distribuirii riscurilor și a maximizării profiturilor totale.

* După forma de dominație manifestată de unele firme în raport cu altele, în cadrul oligopolurilor apar comportamente de dominație agresivă (prin prețuri și cantități) fără a se ține seama de interesele partenerilor de afaceri și de dominație ofensivă, prin produse, reclamă, design, calitate.

Uneori, se desprinde una din firme, care domină producția și piața de pe poziția de *lider*, deciziile acesteia fiind foarte importante pentru toți ceilalți producători care vor reacționa, în consecință. În cazul duopolurilor, pot apărea situații de dependență bilaterală (duopolul simetric studiat de Cournot); de dominație bilaterală (duopolul dominant al lui Bowley) sau de dominație unilaterală (duopolul asimetric al lui Stackelberg). Înțelegerile privesc cantitățile produse (tipuri de produse, game sortimentale) și comercializate de fiecare din firmele producătoare, prețurile de vânzare, modul de control al piețelor și modul de împărțire a profiturilor. Chiar și în cazul firmelor necooperante, care-și pot fixa individual cantitățile produse, prețul de vânzare și mărimea profitului depind de reacțiile celorlalte firme.

Caracteristicile principale ale oligopolului sunt:

* *gradul înalt de concentrare a producției unei ramuri* la un număr redus de firme, care acoperă o importantă parte a ofertei, dominând piața acelor produse, spre deosebire de monopol, care concentrează producția unei ramuri la nivelul unui singur producător și spre deosebire de concurența pură, unde concentrarea este minimă, locul ei fiind luat de dispersia mare a producției unui bun omogen. Prin dimensiunile pieței și natura produselor, evoluția curbei cererii este mai puțin elastică.

* Între puținii producători se stabilesc *relații de interdependență*, deciziile fiecăruia depinzând de deciziile celorlalți. Astfel, fiecare își va construi comportamentul fie pe baza presupunerii, a previzionării comportamentelor celorlalți, în condiții de incertitudine, fie prin acorduri clare.

Din cooperare rezultă cartelurile, care stabilesc strategia de producție (la costuri identice sau la costuri diferite) și strategia de piață (împărțirea pieței), precum și strategia de preț (unic sau diferențiat). Comportamentul necooperant generează oligopolurile unilateral sau bilateral dominante și oligopolurile cu cerere frântă.

* *Dominarea producției și a pieței* se manifestă nu numai prin prețuri și cantități, ci și prin *mijloace mai complexe*, mai subtile și mai greu de imitat: prin produse noi, complexe, performante din punct de vedere tehnic, de cele mai multe ori protejate prin patente, prin tehnologii avansate care le asigură costuri reduse și le permit practicarea unor prețuri de vânzare joase, pentru a elimina concurența;

* Oligopolurile sunt *mari puteri financiare* care pot realiza investiții importante în cercetare, în diversificarea produselor, în forme de vânzare atractive. Prin marea lor capacitate investițională, oligopolurile controlează piața factorilor de producție și în principal, a tehnicii de vârf;

* Ele *controlează intrarea pe piață* pe care s-au afirmat, prin ridicarea de bariere greu de trecut: tehnice, economice, financiare – produse și tehnologii superperformante, costuri reduse, economii de scară, prețuri de vânzare limită, protejarea producției și comercializării ei ș.a.

Pentru a se aprecia gradul de influență pe care îl exercită una din firme asupra alteia, se poate determina elasticitatea încrucișată prin intermediul a doi coeficienți: coeficientul de substituire și coeficientul de repercusiune [1,221].

Coeficientul de substituire exprimă influența prețurilor practicate de o firmă (J) asupra cantităților oferite de o altă firmă (I):

$E_{I/J} = \Delta O_i / O_i : \Delta P_j / P_j = \Delta O_i / \Delta P_j \times P_j / O_i$

O_i = oferta inițială a firmei I

P_j = prețul inițial al firmei J

ΔO_i = modificarea ofertei firmei I

ΔP_j = modificarea prețului firmei J

Mărimea influenței prețurilor firmei J asupra cantităților firmei I variază de la „nici o influență, pentru $E_{i/j}=0$" la o „foarte mare influență, pentru $E_{i/j} > 1$", fapt concretizat într-o creștere foarte puternică a cantităților oferite de firma I, ca urmare a creșterii, chiar slabe, a prețurilor firmei J.

Coeficientul de repercursiune exprimă efectul variației cantităților oferite de firma J asupra modificării relative a prețurilor firmei I:

$E_{i/j} = \Delta Pi/Pi : \Delta O_j/O_j = \Delta P_i/\Delta O_j \times O_j/P_i$ sau

$E_{j/i} = \Delta Pj/Pj : \Delta O_i/O_i = \Delta P_j/\Delta O_i \times O_i/P_j$

Când $e_{i/j} = 0$, nu există interdependență între prețurile firmei I și cantitățile firmei J, iar când $e_{i/j} > 0$, prețurile firmei I sunt influențate de cantitățile oferite de firma J.

Mărimea acestor dependențe explică modul de încheiere a înțelegerilor dintre firmele ce alcătuiesc un oligopol.

17.2. Formarea prețului pe piețele oligopoliste

Echilibrul oligopolului depinde de cantitatea ofertei agregate și de nivelul prețului precum și de modul de stabilire a cantității cu care participă fiecare firmă la acoperirea ofertei oligopolului.

Un oligopol va fi în echilibru atunci când cantitățile și prețurile stabilite rămân mai mult timp stabile, ca și profitul, care trebuie să fie maxim și sigur. Dar cum există mai multe tipuri de oligopoluri, unele coordonate cooperante, altele antagoniste, echilibrul lor se va crea în mod diferit.

Obiectivul principal al unui *oligopol perfect coordonat* este de a maximiza profitul agregat, al tuturor membrilor săi. Se poate ajunge la un anumit preț și la anumite cantități prin negocieri și ajustări reciproce între firmele participante.

În cazul unui *cartel*, organismul central stabilește ce cantitate globală se va produce, ce cantități revin fiecărui membru, ce preț de vânzare se va practica pe piață și cum se va repartiza profitul total. Problema principală este cea a stabilirii ofertei și a prețului de vânzare pe criteriul maximizării profitului total. De exemplu, doi ofertanți A și B, aflați într-o relație de dublă dependență, în care nici unul nu caută să domine piața, produsul este omogen, prețul este identic, dar fiecare caută să-și maximizeze profitul. Singura variabilă de ajustare rămâne cantitatea vândută de fiecare. Prețul depinde de cantitatea oferită de ambii producători. Oferta celor doi va fi:

$Q = q_A + q_B$, iar prețul este funcție de producția Q:

$P = f(Q)$

Costul total depinde de costurile fiecăruia:

$CT = C.T_A + CT_B$

Cifra de afaceri (încasările) a fiecăruia depinde de cantitatea oferită de el, dar și de cantitatea oferită de celălalt, deoarece prețul depinde de oferta totală:

$I_A = q_A.P = q_A.f(Q) = q_A.f(q_A,q_B)$

$I_B = q_B.A = q_B.f(Q) = q_B.f(q_A,q_B)$

Profitul unit al celor două firme va fi:

$B = I_A + I_B - CT_A - CT_B$ sau $B = P(Q).(q_A+q_B) - CT_A - CT_B$

Costul fiecărei firme depinde de volumul propriei producții.

$CT_A = f(q_A)$; $CT_B = f(q_B)$

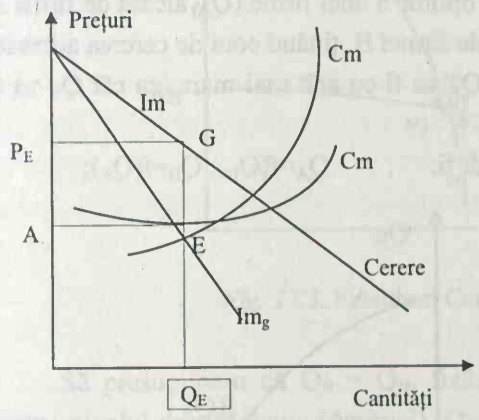
Funcțiile profiturilor vor fi:

$B_A = I_A(q_A,q_B) - CT_A(q_A)$

$B_B = I_B(q_A,q_B) - CT_B(q_B)$

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Acționând pe bază de înțelegere, firmele se vor manifesta ca și cum ar fi una singură (ca în cazul monopolului), iar curba costului marginal, curba venitului marginal și volumul producției totale vor fi cele derivate din situațiile unităților participante. Grafic, profitul maxim se obține în punctul în care costul marginal este egal cu venitul marginal al ramurii (care reprezintă și cererea) – vezi fig. 17.1.



$Cmg = \Sigma Cmg_i$

$Img = \Sigma Img_i$

$Im = \Sigma Imi$

Cmg_i = costuri marginale ale firmelor care formează oligopolul

Cmg = costul marginal al ramurii

Img_i = încasările marginale ale firmelor din oligopol

Img = încasarea marginală a ramurii

Im = încasarea medie a ramurii

Im_i = încasarea medie a firmelor din oligopol

Fig.17.1. Maximizarea profitului oligopolului [Adaptare după 3,211]

Pentru producția Q_E, costul marginal este egalat de încasarea marginală (venitul marginal). Pentru creșterea profitului, se impune reducerea costului.

$CT = CT_A + CT_B(Q_E)$

$d\,CT/d\,Q_A = d\,CT_A/d\,Q_A + d\,CTB/d\,Q_B(-1) = 0$

$C_{mg}A - C_{mg}B = 0 \longrightarrow C_{mg}A = C_{mg}B$

În concluzie, pentru a maximiza profitul, oricare ar fi volumul producției, oligopolul trebuie să creeze condiții pentru minimizarea costurilor marginale ale firmelor care să tindă spre egalizare.

Pentru a determina volumul total al producției, se va căuta cantitatea pentru care C_{mg} total ca fi egal cu I_{mg} totală. C_{mg} total se obține ca sumă a C_{mg} individuale, iar producția totală pentru care profitul este maxim se va găsi la intersecția curbei costului (total) marginal cu venitul marginal dat de produsul dintre preț și cantitate sau încasarea marginală, adică în punctul E (Q_E).

Prețul optim este cel situat în punctul G, el va fi mult mai mare decât costul marginal și cel mediu, asigurând un profit substanțial, reprezentat de suprafața $AEGP_E$.

Când firmele oligopoliste ajung la înțelegere, prețul pe care îl vor practica, cantitățile vândute pe piață și profitul vor fi caracteristice situației de monopol. În

realitate, în calea încheierii unor acorduri între firme se ridică numeroase obstacole. Acordurile secrete sunt ilegale, unele firme se abat de la obligațiile asumate, iar concurența vine și din afara oligopolului, dar și din interiorul lui.

În cazul duopolului simetric, fiecare firmă își fixează volumul producției pe baza deciziei celeilalte presupuse stabile, ca o reacție la aceasta. Apar funcțiile de reacție. Funcția de reacție exprimă nivelul producției optime a unei firme (Q_A) aleasă de firma A pentru toate cantitățile posibile de producție ale firmei B, ținând cont de cererea adresată bunului respectiv. Astfel, nivelul producției Q_A va fi cu atât mai mare, cu cât Q_B va fi mai mic la o cerere egală cu $Q = Q_A+Q_B$.

Funcțiile de reacție a firmelor A și B vor fi: $Q_A=f(Q_B)$; $Q_B=f(Q_A)$;

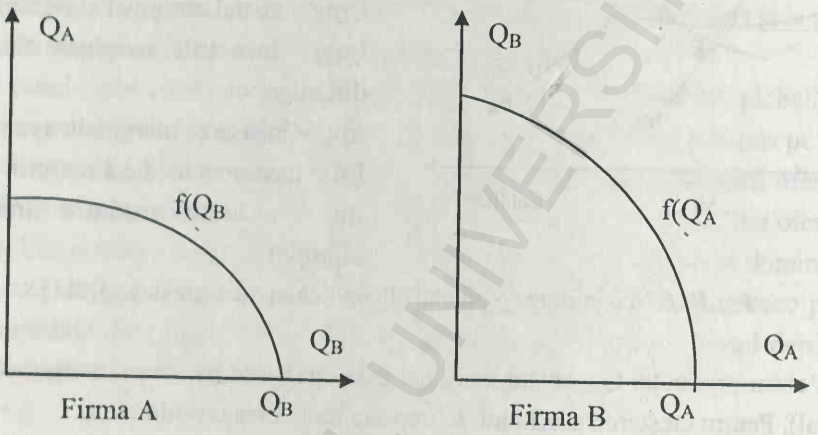


Fig. 17.2. Funcțiile de reacție

Fiecare firmă își va adapta volumul ofertei în funcție de oferta celeilalte, ceea ce înseamnă că piața duopolului se va afla în echilibru atunci când cele două firme nu-și vor mai modifica producția sau, la intersecția celor două curbe ale funcțiilor de reacție (echilibrul Cournot), fig. 17.3. Echilibrul se realizează în punctul E, în care curbele de reacție ale celor două firme se intersectează.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

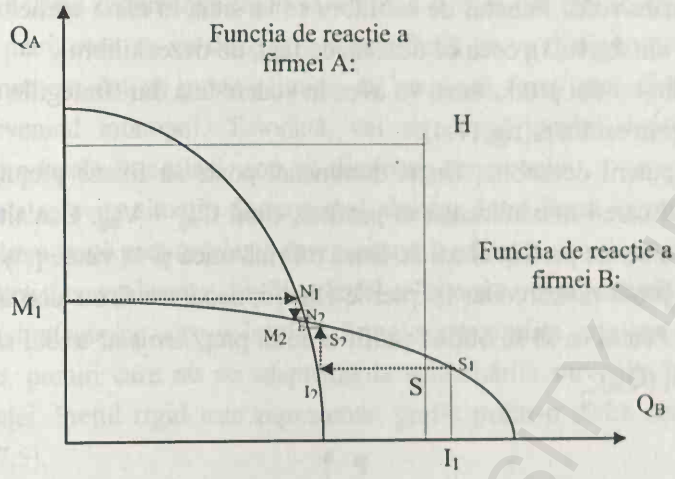


Fig. 17.3. Echilibrul Cournot [Adaptare după 1,226]

Să presupunem că $Q_B = Q_B$, fixă. Atunci A își maximizează profitul său B_A pentru nivelul de producție (optimal), Q_A, în așa fel încât: d BA/d $Q_A = 0$, Dacă A ar acoperi întreaga ofertă, $Q_A = M_1$, deoarece $Q_B = 0$. Față de aceasta, atunci când B ar dori să intre pe piață, ar trebui să caute producția care să-i maximizeze profitul, deci care să se afle pe curba sa de reacție, adică corespunzătoare abscisei punctului N_1. Considerând producția lui B ca dată, A își va alege propria producție corespunzătoare punctului M_2 (pe curba sa de reacție). Procesul continuă până se stabilizează în E. Punctul E este punct de echilibru stabil. Același raționament se dezvoltă și dacă propunem că firma B își va defini oferta în I_1. Firma A va alege ca reacție cantitatea corespunzătoare I_2, ambele tinzând către E. Sunt necesare ajustări succesive, care nu se pot realiza în practică.

Duopolurile antagoniste cunosc tipuri de dominație unilaterală și/sau bilaterală.

În situația unui *comportament unilateral de dominație* (duopolul asimetric Stockelberg), poziția unuia dintre producători este de satelit, iar celălalt are o poziție dominantă. Există posibilitatea ca firmele satelit să fie mulțumite cu profitul lor sau să lupte pentru o altă poziție, caz de comportament bilateral de dominație, care evoluează către duopolul dominant. Atunci când se acceptă situația de oligopol de dominație unilaterală, firma dominantă își alege producția, iar cealaltă (celelalte) completează această cantitate până la acoperirea integrală a ofertei ramurii – ca reacție la decizia firmei dominante (la fel ca în fig.17.3). Comportamentul de dominație bilaterală (duopolul dominant al lui Bowley) face ca pe rând, fiecare din firme să ocupe poziția dominantă, timp în care cealaltă adoptă poziția de satelit, dar care nu rezultă dintr-o

situație de adaptare voită. Punctul de echilibru se va situa în afara curbelor de reacție a partenerilor (H, din fig.16.3), ceea ce denotă, de fapt, un dezechilibru.

Fiecare din cei doi producători va avea în vedere una din strategiile de dominație: prin prețuri ori prin cantități (fig.17.4).

Datorită puterii deosebite, firma dominantă poate să fixeze prețul director sau liber – P_d, prețul care-i maximizează ei profitul, când $C_{mg} = V_{mg}$. Cealaltă firmă preia acest preț ca pe o cerere perfect elastică. Dacă o firmă mică şi-ar vinde producția Om_0 la P_1, ea ar obține profit maxim. Dar își pierde clienții, deoarece firma dominantă impune un preț $P_d < P_1$. Pentru ca să se obțină profit la acest preț, firma ar trebui să-şi mărească producția la Om_1 (Q_m).

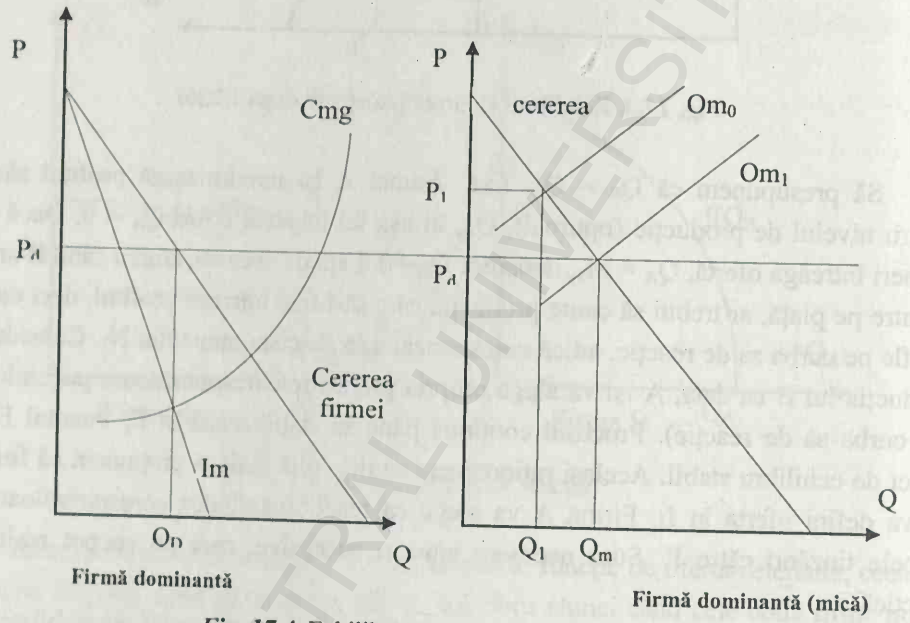


Fig. 17.4. Echilibrul duopolului de dominație

Firma dominantă impune prețul director sau lider (P_d) tuturor firmelor atunci când în afara celei dominante sunt mai multe.

$Q_D + Q_m = Q$

Întreaga producție a firmelor mici va fi Q_m, iar producția firmei dominante va fi Q_D.

Pentru a-şi menține poziția, firma lider poate să scadă prețul până la nivelul minim al costului său mediu şi chiar şi sub acesta (până la diminuarea concurenței).

Dacă firma dominantă fixează cantitatea cu care intră pe piață (Q_D), celeilalte firme îi rămâne posibilitatea de producție $Q-Q_D$, pentru ca piața să se mențină în

echilibru. Dar firma dominantă caută să impună o cotă cât mai mare pentru a obține încasări mai mari, ceea ce va duce la o supraofertă, ce va diminua prețul de vânzare, care la un moment dat ar putea elimina de pe piață firma mai slabă, producătorul dominant devenind monopol. Totodată, cei ce ocupă poziții dominante caută să diferențieze produsele, în același scop, al eliminării concurenței.

Pentru a se evita situația de monopol absolut, între firme se stabilesc înțelegeri privind stabilirea unui preț (același) care asigură egalitatea cererii cu oferta pentru un nivel al producției ce egalează $c_{mg} = V_{mg}$, la fel ca în concurența perfectă.

O altă strategie pe care o implică firmele antagoniste este cea a utilizării unor prețuri rigide, prețuri care nu se adaptează la schimbările survenite în costuri sau în condițiile pieței. Prețul rigid este reprezentat grafic printr-o curbă cotită sau frântă a cererii (fig.17.5).

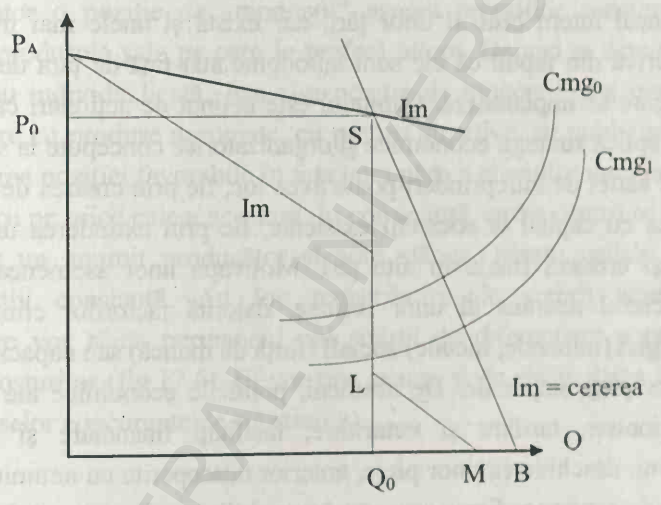


Fig. 17.5. Oligopol cu preț rigid și cerere cotită [2,49]

Presupunem că prețul de vânzare este P_0, menținut fix chiar dacă se prevede o anumită diminuare a cererii ($C=I_m$). Prețul nu este redus de teamă că această măsură ar putea fi aplicată și de concurenți, dar nici ridicat pentru a nu se diminua și mai mult cererea. Cererea este mai elastică pentru prețuri înalte și mai puțin elastică pentru prețuri mai joase. Curba cererii reale este mai puțin înclinată în sectorul A-S decât în sectorul S-B. Chiar dacă costul marginal scade (C_{mg1}), echilibrul firmei nu se modifică. Punctul S reprezintă cuplul inițial preț-cantitate. În punctul de cotitură S apare o discontinuitate a curbei încasării marginale,care urmează traseul AKLM. A_K reprezintă încasarea marginală corespunzătoare cererii AS, iar LM reprezintă încasarea marginală

corespunzătoare cererii S_B. Curba C_{mg} taie curba I_{mg} pe porțiunea KL. Pe porțiunea verticală KL nici o modificare a costurilor marginale nu va duce la modificarea cantității de echilibru pentru care $C_{mg}=I_{mg}$ AS și SB fac parte din două curbe ale cererii – una pentru prețul ridicat (AS), alta pentru prețul scăzut (SB).

Firmele necooperante se află într-o permanentă concurență, nu numai prin preț și cantități, dar și prin diferențierea produselor, politica vânzărilor, politici de influențare a cererii, a distribuitorilor, politica mărcilor sau brandurilor. O preocupare specială este aceea de a împiedica intrarea în ramură a altor competitori prin practicarea prețurilor limită, investiții mari în cercetare, tehnologie, economii de scară, control asupra resurselor etc.

Un tip aparte de firme oligopoliste îl constituie *firmele multinaționale sau inter – ori transnaționale.* Acestea sunt de obicei, corporații mari al căror volum de afaceri depășește produsul intern brut al unor țări, dar există și unele mai mici. Caracterul internațional derivă din faptul că ele sunt autonome atât față de țara de origine, cât și față de cea în care se implantează. Capitalul este deținut de acționari care aparțin mai multor țări, ele aplică strategii economice și organizatorice concepute la scară mondială. Înființarea unor astfel de întreprinderi poate avea loc, fie prin crearea de unități noi, fie prin participarea cu capital la societăți existente, fie prin extinderea unei mari firme naționale care-și creează filiale în alte țări. Motivația unor asemenea organizații o constituie caracterul restrâns al unor resurse, datorită factorilor climaterici (cafea, bumbac), geologici (minerale, metale) sociali (forță de muncă) sau capacitatea redusă de absorbție a unor piețe naționale. De asemeni, politicile economice ale unor state ca: bariere protecționiste, tarifare și netarifare, facilități financiare și fiscale pentru investitorii străini; deschiderea unor piețe, anterior neacoperite cu anumite produse ș.a., sunt fructificate de asemenea firme care urmăresc obținerea de piețe, obținerea de factori de producție ieftini și creșterea câștigurilor lor.

17.3. Concurența monopolistică

Concurența monopolistică reprezintă situația de piață în care mai mulți producători dețin o pondere mică în oferta unui produs puternic diferențiat și exercită un anumit control asupra prețurilor, intrarea în ramură sau subramură fiind liberă. Acestui tip de piață îi aparțin caracteristici proprii concurenței pure (atomicitatea participanților) și monopolului (diferențierea produselor). Deciziile privind cantitățile aduse pe piață și prețurile practicate sunt independente, aparținând fiecărui producător. Se poate remarca o apropiere a trăsăturilor acestor piețe de piețele reale, contemporane în care concurența

liberă și monopolul coexistă și apelează pe lângă preț și cantități, la variabile moderne ca diferențierea produselor, publicitate, politici de marcă etc. Concurența se manifestă atât prin prețuri și cantități, dar mai ales prin diferențierea produselor potrivit preferințelor consumatorilor. Cererea este individualizată, fiecare producător urmărind satisfacerea unei clientele formate, fidele, pentru care adaptează gama sortimentală a produselor, calitatea, serviciile, designul, publicitatea, formele de vânzare etc. Curba cererii nu va mai fi ca în concurența perfectă, infinit elastică în raport cu prețul (paralelă la axa cantităților), ci reflectă o funcție descrescândă față de preț, la fel ca în situația monopolului. Ea devine cu atât mai elastică (mai aproape de orizontală), cu cât diferențierea produsului (reală sau/și imaginară) este mai puțin importantă și, respectiv, devine cu atât mai puțin elastică (mai aproape de verticală), cu cât diferențierea produsului este mai accentuată. Este foarte importantă păstrarea clientelei care creează pentru producător o poziție de „monopol" asupra propriilor consumatori ce devin dependenți de produsele sale pe care le preferă altora. De aici și denumirea de cerere preferențială sau individualizată. Așa-zisa poziție de monopol este instabilă deoarece concurența apare cu produse apropiate, cu prețuri atractive, cu publicitate agresivă ș.a. Pentru menținerea poziției favorabile în fața unei părți a clienților unui produs, se merge pe ideea atragerii pe orice cale a acestora. În consecință, curba cererii se va deplasa spre dreapta, pentru un anumit producător și spre stânga, pentru ceilalți, cererea totală rămânând relativ constantă. Au loc redistribuiri ale cererii adresate diferiților producători care vor căuta permanent noi soluții de diferențiere a produsului și de minimizare a costurilor (fig.17.6). Ei vor ține seama și de elasticitatea încrucișată (față de prețul produselor concurente de substituție).

BCU IASI CENTRALA

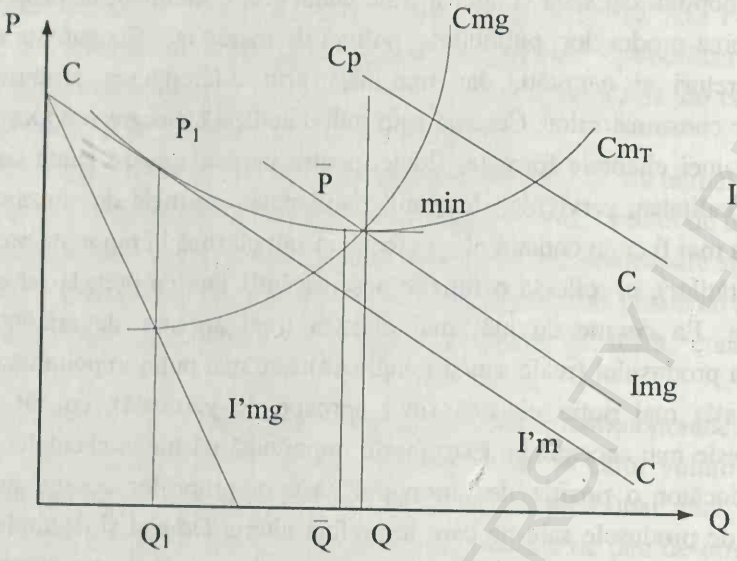


Fig. 17.6. Concurența monopolistică

Considerăm CC, cererea adresată unui produs, care asigură o anumită încasare medie (I_m =CC). Cantitatea produsă şi prețul de vânzare vor fi definite de intersecția curbei C_{mg} cu curba I_{mg}, rezultând Q şi P. Profitul este diferența dintre P şi C_mT. Se realizează un echilibru ca cel al monopolului pe termen scurt. Dar, deoarece şi alți producători pot să intre în ramură, echilibrul şi profitul sunt instabile. Ca urmare a libertății de pătrundere în ramură, alte firme vor aduce produse apropiate sau conținând alte elemente de atragere a clienților, iar cererea ce se adresează producătorului prezentat se va diminua, curba cererii preferențiale deplasându-se spre stânga – C_1C_1. Deplasarea curbei va continua prin intrarea de noi ofertanți atraşi de supraprofit, până când curba cererii va deveni tangentă la punctul de minim al curbei costului mediu total (nu se mai obține supraprofit, ci doar profit normal, inclus în cost) (P_1=CT_m=I_m). Sub acest nivel al prețului (P_1) se obțin pierderi, deoarece $I'_m < C_mT$. Corespunzător acestui punct, se formează oferta Q_1, pentru care $I'_{mg} = C_{mg}$. Iar $P_1 = I'_m$. Acesta este un echilibru de lungă perioadă, deoarece pentru această producție se stabilizează şi numărul de producători şi echipamentul de producție. Prețul de echilibru în concurența monopolistică (P_1) este mai mare decât cel din concurența perfectă ($P= C_{mg} = C_{mT}=I_{mg} = I_m$), fiind mai mare decât costul marginal. În concurența perfectă, producția optimală este cea care corespunde C_mT_{minim}. În concurența monopolistică, oferta optimă este mai mică $Q_1 < -Q$, iar prețul este mai mic decât cel de monopol $-P_1 < P$, dar mai mare decât

cel din concurența perfectă $P_1 > P$. De aici, rezultă importanța măsurilor de diferențiere a ofertei și de atragere a consumatorilor.

În finalul acestei părți, care s-a ocupat de teoria concurenței și a formării prețurilor, se cuvine să facem unele referiri la rolul statului în aceste mecanisme ale pieței.

Necesitatea intervenției statului are unele argumente: penuria de resurse și necesitatea protejării lor; efectele negative pe care le pot antrena în economie și în viața socială creșterile rapide ale unor prețuri pe piețele libere și tendința unor firme de a crea situații de monopol și de oligopol, prin care să-și impună interesele.

Scopul participării puterii publice la derularea mecanismelor formării prețurilor și la funcționarea concurenței este garantarea veniturilor unor categorii de producători; protejarea consumatorilor și protejarea intereselor naționale.

Măsurile de intervenție, de control și supraveghere ale statului de drept sunt multiple:

* *crearea condițiilor de desfășurare normală a concurenței*, atât prin adoptarea unor legi care să interzică formarea de uniuni monopoliste sau fuzionarea marilor întreprinderi, deoarece, așa cum s-a prezentat, acestea restrâng libertatea concurenței și practică prețuri ridicate; interzicerea practicării formelor neloiale de concurență (folosire de prețuri de dumping, inducerea voită în eroare a cumpărătorilor, a partenerului comercial, spionajul comercial, denigrarea prin publicitate a produselor firmelor concurente, condiționarea cumpărării unui produs de cumpărarea altuia etc.). Asemenea măsuri trebuie luate inclusiv cu marile firme de stat, prin privatizare, dar și prin reglementarea cantităților produse, a protecției mediului prin controlul calității, prin politici fiscale, de creditare, politica investițiilor și a veniturilor.

* *Intervenția statului în stabilirea prețului* și în modificarea lui, în scopul protejării consumatorilor, în general și a celor cu putere slabă de cumpărare, în special, (garantarea salariilor minime, subvenționarea unor prețuri, garantarea prețurilor limită minime pentru producătorii agricoli sau a unor prețuri plafon (maxime, peste cele ale pieței, pentru produse strategice – cereale). În situații de criză economică profundă și durabilă, statul poate interveni prin fixarea autoritară a prețurilor și limitarea consumului, prin blocajul prețurilor și limitarea inflației.

* Intervenția statului prin activități proprii asupra cererii și asupra ofertei.

Toate tipurile de piețe tratate sunt, de fapt, interdependente, prin prețurile pe care le caracterizează și care se influențează necontenit. Efectul macroeconomic al funcționării piețelor este realizarea unui echilibru general, prin echilibrele parțiale ale

pieţelor ce alcătuiesc sistemul economic. Mijloacele care stau la baza înfăptuirii echilibrului macroeconomic sunt aplicabile, în special, la scară microeconomică.

Bibliografie:

1. Ignat, I şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
2. Medrihan, G., *Economie politică*, Editura Universităţii „Gh. Asachi", Iaşi, 1991
3. Samuelson, P., Bordhaus, W., *Economie politică*, Editura Teora, Bucureşti, 2000

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

18. FORMAREA VENITURILOR FUNDAMENTALE

Structura:

18.1. Preţul factorilor de producţie şi formarea veniturilor
18.2. Veniturile fundamentale
18.3. Formele distribuţiei

18.1. Preţul factorilor de producţie şi formarea veniturilor

După ce, în capitolele precedente, s-au analizat principiile care stau la baza elaborării deciziilor privind ce? cât? şi cum? se produce într-o societate, în această parte a prezentei lucrări încercăm să aflăm cum decide societatea *pentru cine* se produc bunurile economice şi pe baza căror legităţi se realizează procesul repartiţiei.

Activităţile privind formarea veniturilor, efectuarea cheltuielilor, consumul şi investiţiile au loc permanent în cadrul oricărei societăţi, rezultând fluxurile reale şi monetare ce constituie circuitul economic.

Producerea bunurilor economice implică, pentru firmele din ramurile de activitate productive anumite *cheltuieli* cu factorii de producţie utilizaţi, cunoscute, de la teoria costurilor, sub forma cheltuielilor materiale, cu capitalul real tehnic şi factorii naturali şi sub formă de cheltuieli cu serviciile productive, care generează plata muncii, plata împrumuturilor de fonduri financiare, plata închirierilor de terenuri ori mijloace tehnice etc.

Toate cheltuielile ocazionate de folosirea raţională a factorilor trebuie recuperate, pentru a se putea relua fluxul continuu al producţiei.

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Aceste cheltuieli se vor transforma în *venituri* pentru posesorii de factori atribuiți consumului productiv:

– cheltuielile cu salariile intră în veniturile lucrătorilor;

– cheltuielile cu procurarea capitalului iau forma dobânzilor, a rentelor și a chiriilor ce revin proprietarilor de capital financiar, capital tehnic, capital natural. Întreprinzătorii vor fi remunerați prin *profitul* inclus în prețul bunurilor economice peste cheltuieli, ca o recunoaștere de către societate a meritului firmelor de a-și asuma riscul și efortul unor afaceri.

Formarea veniturilor este atât o condiție, cât și o consecință a funcționării piețelor, ca mediu de legătură între producție și consum. Fluxul total de produse și servicii pentru consum dintr-o economie, într-o perioadă anumită de timp, este distribuit între agenții și indivizii ce o compun [1,211].

Punctul de plecare al procesului de creare a veniturilor îl constituie activitatea umană, în primul rând, prin *activitatea economică*. Ea devine purtător al cererii de factori de producție și sursă de venituri pentru remunerarea acestora, precum și creatoare de ofertă de bunuri pentru piețe.

Veniturile se formează prin vânzarea și încasarea contravalorii bunurilor oferite piețelor de factori și de mărfuri pentru consum, ele constituind baza finanțării solvabilității cererii. De aceea, prețurile și cantitățile de factori au un rol deosebit de important în formarea și distribuirea veniturilor, iar determinanții cererii și ai ofertei de factori de producție devin și determinanții veniturilor. Cea mai mare parte a veniturilor se constituie în sursă de acoperire a cheltuielilor pentru procurarea de noi factori necesari producției și de noi bunuri necesare consumului, iar o parte a lor se economisește. În final și partea economisită treptat se va materializa în cheltuieli de investiții sau/și de consum, *veniturile* devenind astfel sursa *cheltuielilor totale ale societății*, care determină *cererea agregată*.

Teoria distribuției este considerată o parte a teoriei prețului.

Funcționarea piețelor de factori condiționează formarea prețurilor acesteia, ca sursă a constituirii veniturilor primare – vezi figura 18.1.:

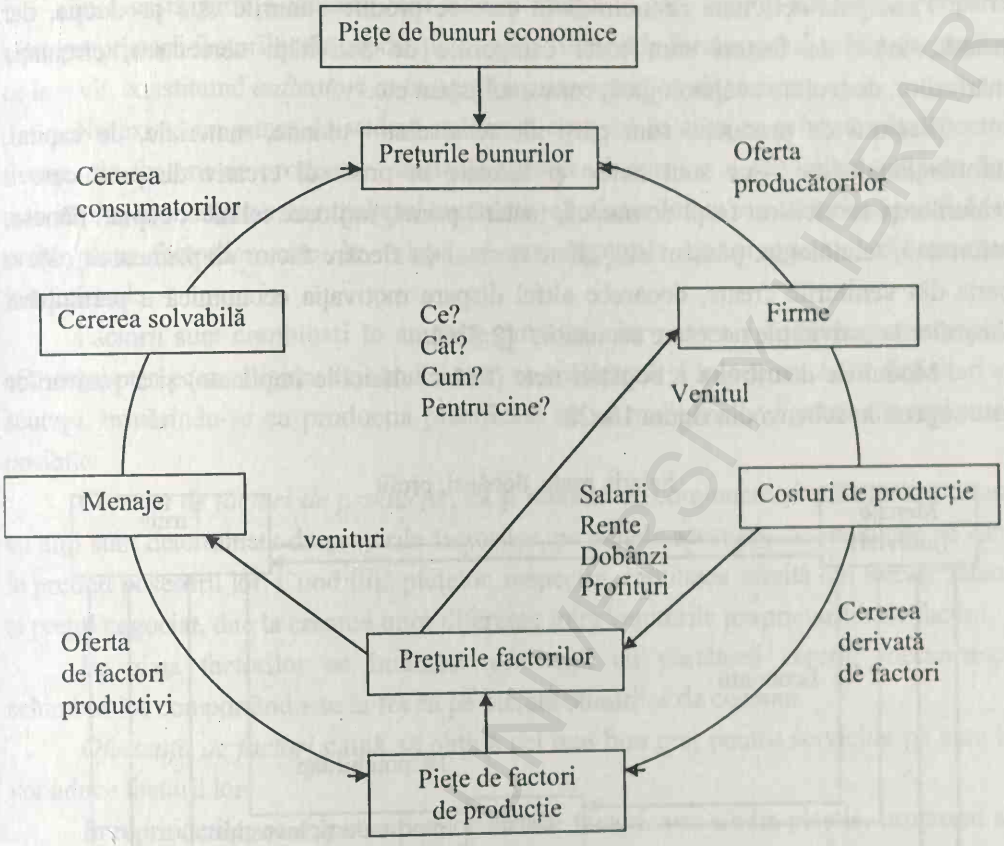


Fig. 18.1. Sistemul de piețe și rezolvarea problemelor fundamentale ale economiei [Adaptare după 1,41]

În același timp, funcționarea piețelor bunurilor de consum și formarea prețurilor acestora asigură cheltuirea unei părți a veniturilor primare și formarea veniturilor derivate sau secundare.

Mărimea veniturilor este rezultatul confruntării dintre toți participanții la viața economică, agenți economici, întreprinzători, stat, proprietari, salariați, bancheri etc., fiecare dobândind părți din venitul total creat de societate într-o perioadă de timp. Veniturile ce se cuvin participanților la crearea lor depind de mărimea aportului acestora la crearea *valorii adăugate* și de prețurile de remunerare a categoriilor de factori de producție.

Venitul total al unei națiuni formează *venitul național* sau produsul total net al societății respective.

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Principala activitate economică în care se produc bunurile este producția, dar consumatoare de factori sunt toate categoriile de activități: cercetarea, circulația mărfurilor, dezvoltarea tehnologică, consumul uman etc.

Factorii de producție sunt părți ale resurselor – umane, materiale, de capital, informaționale etc. – ce sunt atrase și folosite în procesul creativ de producere a bunurilor și serviciilor: forță de muncă, materii prime, mijloace tehnice, capital bănesc, informații, tehnologie, pământ etc. „Este normal ca fiecare factor să primească câte o parte din veniturile create, deoarece altfel dispare motivația economică a participării factorilor la activitățile necesare societății." [2.326].

Modul de distribuire a bogăției nete (fără cheltuielile implicate) și a veniturilor este sugerat în schema din figura 18. 2.:

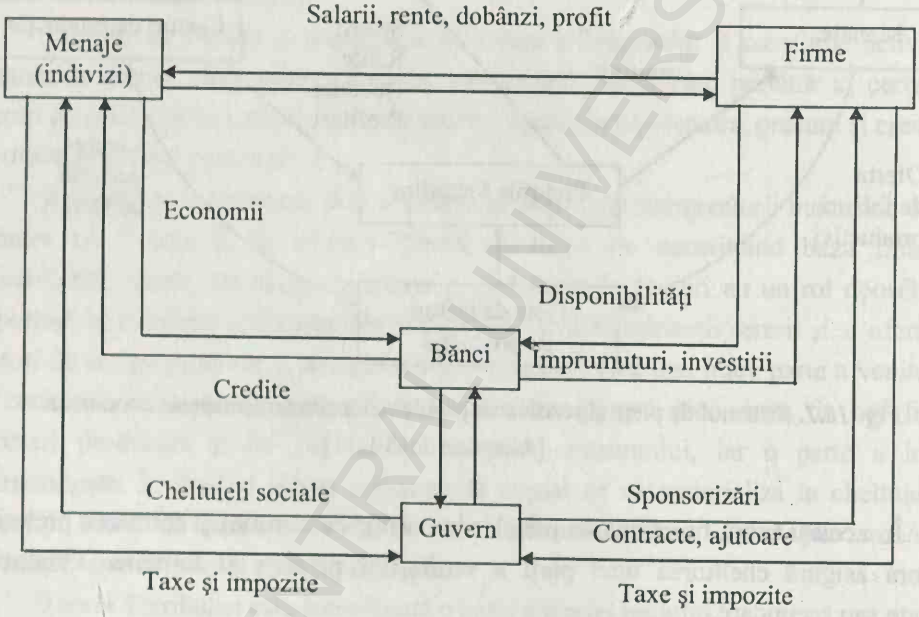


Fig. 18.2. Fluxurile veniturilor

Implicarea factorilor în activitățile economice și recompensarea lor dau naștere unor forme de venituri specifice:

- salariul, care revine forței de muncă;
- renta, care revine factorului pământ și altor resurse naturale;
- dobânda, care revine factorului capital financiar (lichid);
- profitul, care revine întreprinzătorului.

BCU "ȘTEFAN CEL MARE" UNIVERSITY LIBRARY

În această parte a lucrării vom analiza modul în care venitul național se împarte către proprietarii factorilor de producție ce au contribuit la formarea lui, mărimea părților ce le revin constituind *indicatori ai bunăstării proprietarilor de factori.*

Nu există un punct de vedere universal acceptat în ceea ce privește plata pentru fiecare din factorii de producție, deoarece valoarea bunurilor și serviciilor obținute din activitățile economice este rezultatul cumulativ al eforturilor cu toți factorii angajați. Mai mult, plata factorilor este în relație și cu drepturile de proprietate, determinate instituțional.

Factorii sunt combinați în anumite proporții, iar pentru a se respecta principiul eficienței prin economisirea oricărui factor, se realizează și înlocuirea celor deficitari și scumpi, urmărindu-se ca producția planificată să se realizeze cu costuri cât mai mici posibile.

Cererea de factori de producție, ca și rețelele de combinare și substituirea unora cu alții sunt determinate de prețurile factorilor, pe piețele acestora, de veniturile pe care le pretind posesorii lor. Condițiile pieței, respectiv, cantitatea oferită din fiecare factor și prețul negociat, duc la crearea unor diferențe între veniturile proprietarilor de factori.

Pe piața factorilor se întâlnesc ofertanții cu purtătorii cererii, mecanismul schimburilor comportându-se la fel ca pe piețele bunurilor de consum.

Ofertanții de factori caută să obțină cel mai bun preț pentru serviciile pe care le vor aduce factorii lor.

Întreprinderile, ca exponenți ai cererii de factori, vor studia piețele, urmărind să achiziționeze cantitățile necesare activităților lor, la prețuri cât mai convenabile în raport cu *randamentul factorilor*, principala lor caracteristică manifestată în procesul productiv.

Confruntarea dintre cerere și ofertă va duce la formarea prețurilor factorilor. Aceasta înseamnă că, de fapt, cererea și oferta de factori sunt elementele determinante și în formarea veniturilor posesorilor de factori care îi oferă pe piețele respective.

Factorii vor fi oferiți *prioritar* piețelor care vor aduce proprietarilor lor prețurile cele mai avantajoase. De asemenea, solicitanții de factori vor achiziționa, *prioritar*, factorii cu randamentele cele mai ridicate. Prețurile mai mari vor fi oferite factorilor cu randamentele cele mai mari, care aduc întreprinzătorilor rezultate bune în producție.

Prin mecanismul liber al pieței se vor stabili cantitățile oferite, cantitățile cerute și prețul pentru care acestea sunt egale, pe o anumită piață, la un moment dat.

Oferta de factori – pământ, muncă, capital, tehnologie – este stimulată de prețurile atractive ale acestora, care să le asigure posesorilor maximum de avantaj net din vânzarea lor.

Oferta unor factori poate fi mai mult sau mai puțin disponibilă/rară decât a altora, ori mai mult sau mai puțin elastică la condițiile pieței.

De exemplu, oferta de ore de muncă pe care populația este dispusă să le presteze pentru un anumit nivel al salariului orar este destul de elastică, având în vedere că o anumită parte a populației, care nu muncește, poate fi atrasă de posibilitatea de a câștiga anumite venituri. Acest fapt caracterizează, mai ales, societățile slab dezvoltate. Pe specializări, oferta de muncă este mai puțin elastică, ea crește pe măsura mobilității forței de muncă pe baza recalificărilor și specializărilor.

Oferta de pământ și alte resurse naturale destinate utilizărilor diverse devine inelastică, pe măsura epuizării lor.

Oferta de bunuri de capital este rigidă pe termen scurt și elastică pe termen lung, în timp ce oferta de capital financiar este foarte elastică.

Deci, mărimea ofertelor de factori depinde de caracteristicile lor, condițiile pieței și preferințele proprietarilor acestora la un moment dat.

Cererea de factori este determinată de volumul producției viitoare și de randamentul factorilor. Ea este o **cerere derivată**, deoarece va fi rezultatul evoluției cererii de bunuri și servicii la producția cărora concură. Ca urmare, **cererea de factori comportă câteva caracteristici**:

- cantitatea cerută de factori crește ca efect al creșterii cantității de bunuri la producerea cărora participă – este o cerere derivată;
- cererea de factori este interdependentă, producția fiind rezultatul participării tuturor factorilor;
- cantitatea cerută dintr-un factor este invers proporțională față de prețul relativ al altui factor;
- cantitatea cerută din factorul necesar depinde de nivelul randamentului acestuia, respectiv: pentru factorii cu randament ridicat, cererea crește mai mult decât pentru factorii cu randament redus.

Agenții economici solicitanți de factori vor urmări să-și maximizeze profitul.

Pentru întreprinzători, condiția maximizării profitului este ca:

prețul factorului = producția marginală => $P_f = W_{mg}$

Productivitatea marginală a unui factor reprezintă creșterea venitului total al firmei, datorată atragerii în producție a unei unități suplimentare de factor:

$W_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta f}$, când:

$\Delta f = 1$;

ΔQ = sporul de producție;

Δf = sporirea cantității de factor.

Cererea de factor este corelată cu veniturile corespunzătoare produsului marginal al fiecărui factor.

Factorul de producție va fi plătit în funcție de venitul suplimentar generat de acesta în procesul utilizării lui. Dacă prețul factorului ar depăși suplimentul de venit adus de el în firmă, atunci nu se va justifica achiziționarea lui. De exemplu, dacă venitul asigurat de o cantitate suplimentară de capital împrumutat nu depășește mărimea costului capitalului respectiv, împrumutătorul nu este motivat să-l ceară băncii.

Cât timp venitul suplimentar depășește costul adițional al factorilor, agentul economic își asigură creșterea profitului prin achiziționarea de cantități suplimentare de factori: $V_{mg} > C_{mg}$

Iar dacă mărimea costului marginal cu un factor de producție este mai mare decât a venitului suplimentar generat de el, $C_{mg} > V_{mg}$, devine neprofitabil pentru întreprinzător să cumpere cantități suplimentare din acel factor.

Nivelul convenabil este atunci când venitul marginal obținut pe seama unui factor egalează costul marginal ocazionat de achiziționarea lui: $V_{mg} = C_{mg}$.

Se consideră că această alegere va satisface atât interesul producătorului de a-și maximiza profitul, cât și interesul consumatorului de a obține venituri satisfăcătoare.

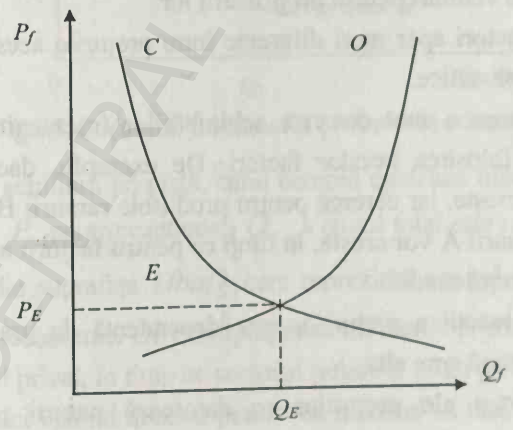


Fig. 18.3. Formarea prețului factorilor de producție

Pentru cantitatea Q_E din factorul „f", agenții de cerere și cei de ofertă acceptă prețul P_E.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

18.2. Veniturile fundamentale

La un preț mai mic decât cel de echilibru, cererea de factori crește, ceea ce va duce la creșterea prețului lor. Se întâlnesc și situații când prețul depășește nivelul de echilibru, fără ca randamentul acelui factor să crească proporțional. De exemplu, salariile medicilor chirurgi – ofertă limitată, față de salariile lucrătorilor din fast-food-uri, cu o calificare slabă, care obțin salarii minime, dar se pot angaja ușor, cu o calificare slabă – ofertă mare.

Intervine calitatea muncii și nu numărul de ore lucrate.

Familiile sunt proprietari ai factorilor de producție – muncă, pământ, capital – pe care îi oferă pieței specifice și pentru vinderea cărora primesc, în contrapartidă, remunerații sub formă de salarii, rente, dobânzi, profituri.

Aceste remunerații sunt denumite **venituri**.

Nu se poate considera că fiecare factor primește ca plată contribuția sa la produsul național. Creșterea produsului total se datorează acțiunii conjugate a tuturor factorilor combinați, fără a se delimita exact contribuția fiecăruia. Astfel, un factor dobândește valoarea productivității marginale pe care ultima unitate folosită o adaugă la produsul național, dacă toți ceilalți factori sunt în permanență constanți.

Factorii productivi pot fi considerați o sursă de bogăție în sens dublu:

- generatori de valoare adăugată la bogăția existentă și
- generatori de venituri pentru proprietarii lor.

Pe piețele de factori apar mari diferențe între prețurile acestora, determinate de cauze dinamice și cauze statice.

Diferențele dinamice sunt datorate schimbărilor intervenite în cererile pentru bunurile create prin folosirea acestor factori. De exemplu, dacă cererea bunurilor produse în ramura A crește, iar cererea pentru produsele ramurii B scade, atunci prețul factorilor destinați ramurii A vor crește, în timp ce pentru factorii a căror cerere dinspre ramura B va scădea, prețul scade.

Durata acestei reacții a prețurilor este dependentă de gradul de mobilitate a factorilor dinspre o ramură spre alta.

Diferențele statice ale prețurilor se datorează naturii proprii a factorilor, diferitelor avantaje nepecuniare ale utilizării acestora care nu sunt atenuate simțitor în timp. De exemplu, un salariat preferă să rămână angajatul unei firme de lângă casa sa, cu un salariu mai mic, decât să plece la distanță pentru un salariu mai bun.

Mărimea venitului dobândit de un factor poate fi considerată diferența dintre valoarea atribuită în utilizarea cea mai bună (ramura A) și valoarea sa în alternativa cea mai bine plătită.

Venitul cu care este remunerat un factor are două componente:

- venitul de transfer;
- venitul economic.

Venitul de transfer reprezintă acea plată necesară păstrării unui factor în starea curentă (în ramura respectivă, să nu se transfere în alta) [E1,218;3,389].

Venitul economic sau renta economică reprezintă ceea ce se plătește în plus față de venitul de transfer – figura 18.4:

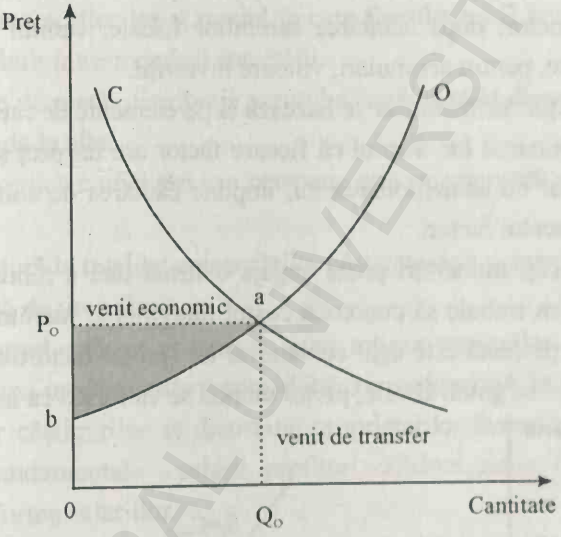


Fig.18.4. Venitul de transfer și venitul economic

În condiții de echilibru pe piață, când cererea egalează oferta, se formează prețul de piață al factorului P_0 pentru cantitatea Q_0. Venitul total este reprezentat de suprafața P_0aQ_0O, formată din suprafața $ObaQ_0$ care reprezintă venitul de transfer și baP_0, ce corespunde venitului economic. De exemplu, dacă un medic primește un salariu lunar de 1000 Euro în sectorul privat, în timp ce sectorul public îi oferă pentru aceleași condiții de lucru, 800 Euro, atunci venitul necesar pentru ca medicul să rămână în același sector în care funcționează în prezent, este de 800 Euro – venit de transfer, iar câștigul peste acest nivel, de 200 Euro, reprezintă venitul economic sau renta economică.

Venitul personal = Venitul din activitate (salariul) + venitul din proprietate (rentă, chirie, dobândă, profit) + venitul de transfer (de la stat, ca alocație, ajutor social, indemnizații).

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

$V_{pers} = V_a + V_p + V_t$

Venitul persoanei sau al familiei se impozitează de către stat, iar după plata impozitelor directe pe venit, rămâne **venitul disponibil + lateral.** Acesta poate fi utilizat pentru consum şi/sau pentru a fi economisit.

$V_d = V_{pers} - I_d$ V_d= venit disponibil

I_d = Impozite directe

Din venitul disponibil se mai suportă o serie de impozite indirecte, rămânând venitul după impozitare (V_{di}): [3,710]

$V_{di} = V_d - I_i$; La acesta se pot adăuga, unde este cazul, anumite câştiguri neînregistrate contabil, ca şi cele nemonetare şi se obţine venitul final: $V_f = V_{di} + C$

În cazul firmelor, după achitarea sarcinilor fiscale, venitul se foloseşte pentru cheltuieli, iar o parte, pentru acumulări, viitoare investiţii.

Stabilirea preţurilor factorilor se bazează şi pe elemente de raţionalitate (eficienţă) în alocarea şi combinarea lor. Faptul că fiecare factor are un preţ şi se pune problema recuperării costurilor cu achiziţionarea lui, impune căutarea de soluţii pentru folosirea cât mai eficientă a acelui factor.

Pentru a şti câţi muncitori poate angaja o firmă fără a renunţa la ideea de a-şi maximiza profitul, ea trebuie să cunoască costul marginal al lucrătorului ultim angajat, care în concurenţa perfectă este egal cu salariul lui (preţul factorului), producţia fizică marginală şi venitul marginal. Grafic, preţul muncii se va forma ca în figura 18. 5.

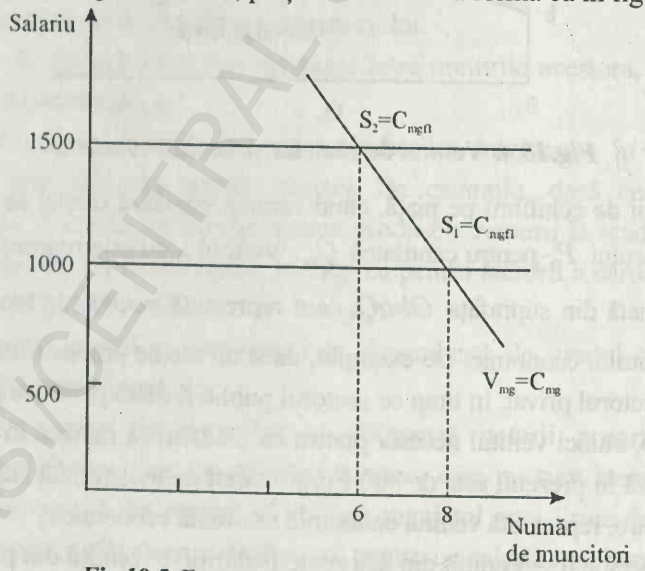


Fig.18.5. Formarea preţului factorului muncă

$V_{mg} = W_{mg} \times V_{mg}$ al mărfii create

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

De la un anumit nivel, muncitorii angajaţi suplimentar aduc un plus de venit din ce în ce mai redus, datorită acţiunii legii randamentelor neproporţionale. Angajarea de muncitori suplimentari poate merge numai până în situaţia când venitul suplimentar este egalat de costul suplimentar, peste care devine neprofitabilă.

Produsul total al tuturor factorilor, folosiţi în toate activităţile unei economii, îmbracă forma venitului naţional. Venitul naţional se constituie în sursa veniturilor tuturor proprietarilor de factori de producţie, care nu au mărimi egale cu contribuţia lor la formarea venitului naţional, ci sunt proporţionale cu randamentele marginale ale factorilor.

Teoria distribuţiei veniturilor explică modul de formare a preţurilor factorilor ca sursă a veniturilor posesorilor lor şi modul în care fluxul total al bunurilor create într-o economie este distribuit între membrii societăţii.

În economiile de piaţă, distribuţia venitului implică mari discrepanţe de la ţară la ţară şi de la o perioadă la alta.

Situaţia economică a unei ţări sau persoane este caracterizată sintetic prin venit şi avuţie [4,251].

Venitul se referă la totalitatea încasărilor câştigate de o persoană sau familie într-o perioadă delimitată de timp (lună, an).

Venitul naţional este reprezentat de suma tuturor veniturilor obţinute din muncă (salarii) şi de pe seama proprietăţilor (rente, dobânzi, profituri) [4,252].

Suma tuturor câştigurilor se distribuie proprietarilor factorilor de producţie sub forma veniturilor fundamentale – salarii, profituri, dobânzi, rente. Cea mai mare parte (circa ¾) îmbracă forma salariilor.

Avuţia reprezintă valoarea nominală netă a activelor existente la un moment dat.

Avuţia este un stoc, în timp ce venitul este un flux, raportat la unitatea de timp [4,253].

Avuţia include elemente fizice, tangibile şi elemente financiare, cum ar fi: bani, conturi, valori mobiliare – acţiuni, obligaţiuni etc.

Toate elementele ce reprezintă pentru familii o valoare constituie avuţie şi se numesc active, în timp ce toate datoriile lor se numesc pasive. Diferenţa dintre suma activelor şi suma pasivelor formează *avuţia sau valoarea netă.*

Mărimea venitului fiecărui factor este rezultatul confruntării tuturor proprietarilor de factori, participanţi la viaţa economică – salariaţi, întreprinzători, proprietari, bancheri şi stat – în procesul repartiţiei venitului total. În acelaşi timp, mărimea venitului este dependentă de alţi doi factori: măsura participării la crearea valorii adăugate şi preţul factorilor pe pieţele acestora.

18.3. Formele distribuției

Venitul total este supus unui proces de **repartiție primară**, în care se formează veniturile primare: salarii, profituri, dobânzi și rente. Acestea sunt cheltuite în cea mai mare parte, iar ceea ce rămâne este economisit sau acumulat pentru cheltuieli sub formă de investiții viitoare. În procesul cheltuirii lor, veniturile participă și la un proces de **redistribuire sau repartiție secundară**, în care se formează veniturile derivate ale celor ce nu participă direct la crearea venitului național.

Rolul principal în realizarea repartiției secundare a veniturilor primare revine statului, care preia o parte a lor sub formă de impozite, taxe și tarife și o redistribuire sub forma transferurilor de venit în favoarea unor categorii ale populației și prin plata unor subvenții agenților economici.

Modul în care au loc procesele distribuției venitului total este foarte controversat în teoria economică. Unii susțin că veniturile sunt rezultatul nefiresc al moștenirilor și norocului, în timp ce sărăcia își are originea în discriminare și lipsa norocului. Alții consideră că oamenii obțin ceea ce merită pentru eforturile depuse și că, intervenind în procesele distribuirii venitului prin mecanismul prețurilor, se afectează eficiența economică, ceea ce poate avea consecințe asupra tuturor membrilor societății. Există și păreri privind necesitatea implicării statului care trebuie să-i salveze pe cei ce ating un nivel de trai situat sub cel considerat minim.

Statul deține un loc important, acționând direct în procesul distribuirii veniturilor, atât ca proprietar al unor activități și servicii publice de unde numeroase persoane obțin salarii, cât și ca proprietar al unor bunuri de capital (spații, terenuri), pe care le închiriază sau ca exponent al colectărilor din sistemul fiscal (impozite directe pe veniturile personale sau ale agenților economici), cât și din sistemul impozitelor indirecte (accize, T.V.A. etc.).

Tot statul, după ce a colectat circa ¾ din venitul național acordă, sub diferite forme, venituri, unor categorii ale populației, numite venituri de transfer, ca: venituri din asigurări sociale, alocații, ajutoare, subvenții, ajutoare sociale etc.

Există deosebiri între distribuția venitului obținut din folosirea factorilor de producție și distribuția venitului personal.

Venitul personal este suma tuturor formelor de venit ce revin unei familii sau persoane, format din veniturile din muncă, veniturile din proprietate și veniturile de transfer, depinzând de nivelul economic general, politica de distribuire a guvernului, politica fiscală, politica protecției sociale etc., în timp ce distribuirea lui depinde de decizia personală.

Teoriile cele mai cunoscute ale repartiției sunt: teoria clasică, teoria marxistă și teoria marginalistă.

Teoria clasică, reprezentată în special de A. Smith și D. Ricardo, susține că valoarea mărfurilor este dată de munca lucrătorilor care le-au creat, iar acestora le este plătită cheltuiala de muncă cu un salariu, ca o parte a valorii create, cealaltă revenind proprietarilor de capital, de pământ, resurse naturale și altele, sub formă de profit, dobândă și rentă. Ricardo a numit salariul ca fiind „prețul natural al muncii", necesar pentru întreținerea muncitorului și familiei sale, dar a considerat că mărimea salariului este influențată și de condițiile pieței.

Marxismul, plecând de la teoria clasică a valorii – muncă, a dezvoltat teoria plusvalorii, considerată a fi produsă de muncitori și însușită de capitaliști prin exploatare. De asemenea, teoria marxistă apreciază că orice formă de capital provine din plusvaloare capitalizată, acumulată din munca neplătită a muncitorilor. Din aceste teorii, Marx a tras unele concluzii politice, potrivit cărora este justificată lupta de clasă a proletariatului împotriva capitaliștilor, iar construirea unei societăți comuniste ar duce la o repartiție a produsului total al acesteia după muncă și nevoi.

Teoria marginalistă, aplicată și în prezent, înlocuiește teoria valorii – muncă cu teoria factorilor de producție a lui J. B. Say, potrivit căreia fiecare factor – muncă, capital, natură, întreprinzător – va fi remunerat cu un venit în funcție de serviciile aduse. Noțiunea de valoare este înlocuită cu cea de utilitate marginală, ceea ce înseamnă că prețul factorilor, ca expresie monetară a valorii mărfurilor, este stabilit pe baza utilității marginale, apreciată de consumatorul acelor mărfuri, cu excepția profitului, care se cuvine întreprinzătorului, pentru întreaga funcționare a tuturor factorilor de producție.

Bibliografie:

1. Clipa, N., *Economie politică*, Editura Sedcom Libris, Iași, 1999
2. Crețoiu, Gh. și colab., *Economie*, Editura All Beck, București, 2003
3. Hardwick, Ph. și colab., *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iași, 2002
4. Samuelson, P., Nordhaus, W., *Economia politică*, Editura Teora, 2000

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

19. PIAȚA MUNCII ŞI SALARIUL

Structura:

19.1. Particularitățile pieței muncii
19.2. Oferta și cererea de muncă. Formarea salariului
19.2.1. Oferta de muncă
19.2.2. Cererea de muncă
19.2.3 Factorii determinanți ai cererii de muncă
19.3. Formele salariului
19.4. Instrumentele de salarizare

19.1. Particularitățile pieței muncii

Factorul de producție – muncă are un rol special în orice activitate economică, pentru transformarea resurselor în bunuri diferite și crearea de servicii.

Munca este un act conștient, specific uman, cu un scop bine definit. Ea înseamnă consum de energie fizică și nervoasă, creativitate. Forța de muncă reprezintă totalitatea aptitudinilor fizice și intelectuale dezvoltate în personalitatea vie a oamenilor, pe care ei le pun în funcțiune atunci când lucrează. *Rolul special al muncii* reiese din caracterul activ, dinamic și creator al participării oamenilor la procesele economice. Totodată, prin muncă, oamenii și combină, și organizează, și conduc activitățile economice și sociale. Ei creează echipamentele cu care lucrează, perfecționându-le continuu. În plus, deținătorii forței de muncă acționează pe seama unor motivații de natură economică și psiho-socială. Față de alți factori, munca are o mobilitate mai ridicată, obținută prin recalificări și specializări.

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Ca şi ceilalţi factori de producţie, şi munca se asigură de pe piaţă – piaţa muncii – în condiţiile acesteia. Resursa de forţă de muncă o reprezintă populaţia, cu toţi indicatorii demografici: mărime, structură socio-profesională, nivel calitativ.

Piaţa muncii reprezintă ansamblul tuturor actelor de vânzare – cumpărare a forţei de muncă, împreună cu spaţiul economic şi timpul în care au loc. Condiţiile specifice ale pieţei muncii au la bază raportul dintre oferta şi cererea de muncă. Reglarea ofertei cu cererea de muncă se realizează prin salariul real, iar salariul apare ca preţul închirierii muncii unor oameni liberi sub aspect juridic şi economic, în condiţiile reglementate ale pieţei.

În condiţiile moderne de circulaţie a informaţiilor, piaţa muncii devine un mecanism complex de schimb de informaţii privind oferta şi cererea de muncă de diferite calificări şi profesii, ca şi oferta şi cererea de salarii corespunzătoare, care reglează circulaţia liberă a muncii.

Sub presiunea factorilor economici, sociali şi politici, piaţa muncii se caracterizează printr-un puternic *dinamism* care presupune negocierea permanentă a structurilor cantitative, calitative şi salariale, ce aduc oferta şi cererea de forţă de muncă în starea de echilibru dinamic. Cum condiţiile specifice ale pieţei cu concurenţă perfectă nu sunt îndeplinite (omogenitate perfectă, atomicitate, transparenţă perfectă, fluiditate, mobilitate perfectă), toate pieţele muncii sunt *pieţe imperfecte*. Totuşi, pentru a înţelege mecanismul funcţionării factorilor pieţei – ofertă, cerere, salarii – toate acestea vor fi prezentate în situaţia de piaţă perfect concurenţială, ca o bază de referinţă.

Piaţa muncii este o *piaţă derivată* din cea a factorilor de producţie. Atât oferta, cât şi cererea sunt puternic influenţate de nivelul economic al ramurilor şi subramurilor, pe plan macro şi mezoeconomic, cât şi ritmul creşterii economice a afacerilor mari, mici şi mijlocii – la nivel microeconomic.

De nivelul dezvoltării unei ţări depind condiţiile de creştere, educare şi pregătire a forţei de muncă, iar de calitatea şi productivitatea muncii depinde ritmul creşterii economice, nivelul tehnic şi altele.

Piaţa muncii comportă o serie de particularităţi proprii.

Mai întâi, natura umană foarte diversă se reflectă şi în **structura deosebit de eterogenă** a forţei de muncă – numeroase specializări, profesii, meserii, diferite capacităţi fizice, intelectuale, diferenţieri în sistemul calitativ al prestaţiilor, diferenţe de competenţă, randament, performanţă, de vârstă, sex. Astfel, piaţa muncii se prezintă ca fiind alcătuită din numeroase segmente, fiind o piaţă complexă şi prin caracterul individual al omului, care este mai mult decât o simplă marfă.

Între *segmentele omogene* – specializări pe baza diviziunii sociale a muncii: ingineri, economiști, medici – nu există concurență, ceea ce permite aprecierea acestora ca *segmente neconcurente.*

P. Samuelson și W. Nordhaus [6,273] consideră că existența segmentelor neconcurente poate explica diferențele salariale mari dintre anumite categorii profesionale. În interiorul acestor segmente se manifestă o puternică concurență în procesul de ocupare a locurilor de muncă disponibile.

Privită de la nivelul performanței, **piața muncii poate fi structurată în**: *piața principală*, caracterizată prin niveluri ridicate ale competenței profesionale, grad mare de stabilitate a locului de muncă și salarii substanțiale și *pieţele secundare*, unde se întâlnesc oferte și cereri diverse pentru celelalte structuri de forță de muncă, instabilitate și salarii mai mici.

Piața muncii este una dintre cele mai **reglementate segmente ale pieței de factori de producție.** Condițiile de vânzare – cumpărare ale forței de muncă trebuie să se înscrie în limitele unui *cadru legal* ce urmărește acoperirea unui câmp larg de necesități – economice, sociale, umanitare, politice. La nivel macroeconomic se stabilesc condițiile generale de angajare a salariaților, principiile de stabilire și ierarhizare ale salariilor, mărimea lor minimă obligatorie, contribuțiile salariaților și ale angajatorilor la formarea fondurilor de protecție socială. Instrumentul prin care se realizează negocierea colectivă între patronate și sindicate este *contractul colectiv de muncă*, iar la nivelul angajatorilor și angajaților, negocierea se realizează pe baza *contractului individual de muncă.* Totodată, prin legi și reglementări juridice se stabilesc și condițiile de lucru, de protecție a muncii și a lucrătorilor, de siguranță la locul de muncă și de recompense în anumite situații.

Dimensiunea pieței muncii salariate nu coincide cu ocuparea muncii. Pe lângă relațiile salariale legale, ca o componentă oficială a pieței muncii, procesul de ocupare, mai larg, include și *piața neagră a muncii*, aceea a lucrătorilor fără contract de muncă și state de salarii, precum și o *piață gri a muncii,* a lucrătorilor angajați pe bază de convenții civile sau contracte de învoială, care scapă evidenței și controlului legislației muncii.

Piața muncii este o **piață cu concurență imperfectă**, de tip monopol/monopson sau oligopol/oligopson unde statul, ca unic reprezentant al angajatorilor, sau patronii, stabilesc condițiile de vânzare – cumpărare a muncii pentru un număr mare de purtători ai cererii de locuri de muncă sau, mai rar, unde un număr limitat de specialiști foarte căutați, își impun cerințele privind modul în care acceptă să-și ofere munca.

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI

Piața muncii îndeplinește și un **important rol social** prin aceea că participă la crearea condițiilor de trai ale oamenilor, la eradicarea sărăciei, la atenuarea discrepanțelor adânci dintre veniturile diferitelor categorii profesionale. Pe termen lung, concurența va reduce diferențele salariale prea mari.

Structura salarială a pieței muncii în condiții de concurență se prezintă ca în tabelul 19.1 [6,279]:

Tabelul 19.1. Structura salarială a pieței muncii

Situația de pe piața muncii	Rezultatul în privința salarizării
1. Oamenii sunt toți la fel, muncile sunt la fel;	1. Lipsesc diferențierile salariale;
2. Oamenii sunt toți la fel, muncile diferă sub aspectul atractivității;	2. Se apelează la diferențieri salariale compensatorii;
3. Oamenii diferă între ei, dar oferta de muncă din cadrul fiecărei profesii nu se modifică (grupuri neconcurente);	3. Diferențierile salariale sunt rente economice pure;
4. Oamenii diferă între ei, dar există mobilitate și între categoriile profesionale (grupuri parțial concurente).	4. Echilibrul general al diferențierilor salariale este determinat de raportul dintre oferta și cererea de muncă.

Sindicatele au un rol sporit pe piața muncii, prin poziția de negociator colectiv în relația cu patronatul, piața îmbrăcând forma unui monopol lateral – sindicatul monopolizează oferta de meserii și alte specializări, iar angajatorul, reprezentat și prin patronat, monopolizează cererea de joburi.

Obiectivele sindicatelor privind creșterea salariilor se realizează printr-o serie de strategii [5,274]:

– restricții privind oferta de muncă – condiții de muncă, timp ocupat etc.;

– stabilirea de salarii minime obligatorii;

– creșterea cererii derivate;

– limitarea imigrației.

Prin activitatea lor, sindicatele economice – asociații de salariați, care negociază cu întreprinzătorii, nivelul salariilor influențează atât salariul de echilibru, cât și cantitatea de muncă oferită, ca elemente definitorii ale pieței muncii.

19.2. Oferta și cererea de muncă. Formarea salariului

Resursele de muncă ale unei economii nu se identifică cu oferta de muncă. Prin resurse de muncă trebuie să înțelegem totalitatea populației apte și în vârstă de muncă dintr-o țară. Din ansamblul resurselor de forță de muncă, doar o parte se manifestă ca

ofertă pe piața muncii. O bună parte a populației aptă și în vârstă de muncă lucrează, pentru ei sau pentru alții, fără a se prezenta pe piață ca ofertă (sau ca cerere de loc de muncă).

19.2.1. Oferta de muncă

Oferta de muncă reprezintă acea parte a resurselor de muncă care se manifestă în cadrul pieței muncii ca salariați sau în căutare de un loc de muncă, în condițiile date ale pieței. Ea poate fi apreciată dimensional prin indicatori ca: număr de salariați, populație aptă de muncă (resurse), populație ocupată, număr de șomeri, populație activă (neocupată, dar în vârstă și aptă de muncă).

Oferta de muncă este o funcție crescătoare a salariului real.

Curba ofertei de muncă concentrează totalitatea ofertelor de diferite cantități de muncă, corelate cu salariile specifice posturilor existente.

Ea se caracterizează prin grade diferite de elasticitate.

La firmele mici, elasticitatea este mare, supraunitară, iar la firmele mari, oferta este slab elastică (coeficient subunitar) sau inelastică.

În același timp, la firmele mici și mijlocii, condițiile de angajare se apropie de condițiile piețelor cu concurență perfectă, iar negocierea angajărilor la marile firme este specifică piețelor imperfecte (monopol, oligopol).

În mod normal, la creșterea salariului, crește și cantitatea de muncă oferită.

Curba ofertei de muncă reflectă relația pozitivă dintre nivelul salariului și oferta de muncă, în figura 1.91, reprezentată de dreapta OO'.

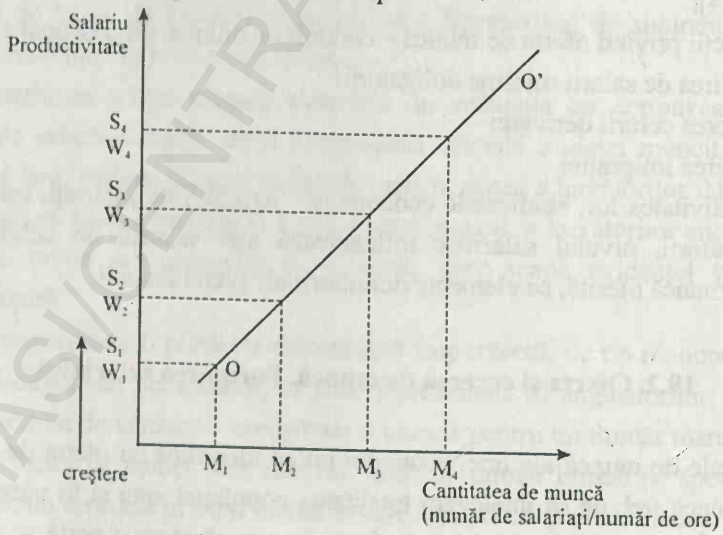


Fig. 19.1. Curba ofertei de muncă

Curba ofertei de muncă este, de fapt, o concretizare a curbei de utilitate a venitului, analizată la capitolul VII.

Factorii care influenţează mărimea ofertei de muncă sunt:

1. *necesitatea unui venit pentru muncitor şi familia sa,*
2. *mărimea salariului;*
3. *conţinutul şi durata muncii;*
4. *siguranţa locului de muncă;*
5. *utilitatea muncii;*
6. *sistemul de educaţie şi formare profesională;*
7. *gradul de dependenţă/independenţă economică.*

Deciziile privind oferirea muncii se iau individual (în familie) în funcţie de condiţiile de viaţă, personalitate, nivel de educaţie etc. Ca urmare, curba ofertei de muncă poate lua şi o *formă atipică*, numită curba individuală atipică [3,369]. Spre exemplu, pentru o creştere a salariului peste un anumit nivel, care să-i acopere cheltuielile salariatului pe o durată lungă, oferta de muncă a acestuia poate să se restrângă în favoarea unei durate mai mari a timpului liber – OO'-fig. 19.2:

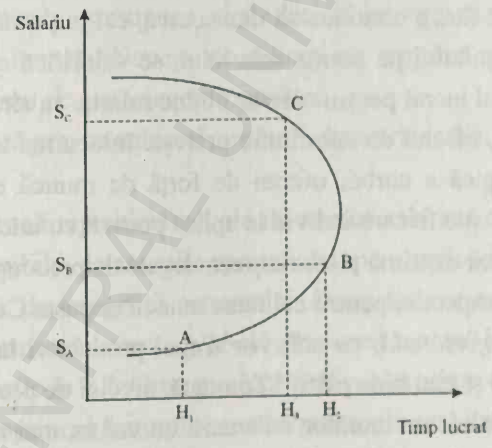


Fig.19.2. Curba cotită a ofertei de muncă

S_A = salariu insuficient; creşte oferta de muncă + timpul lucrat (H_2)

S_B = salariu foarte mare (mai mare decât cheltuielile salariatului pentru acelaşi interval de timp). Apare efectul de venit, creşte cererea de bunuri, inclusiv de timp liber, iar timpul lucrat scade (H_3).

Oferta de muncă manifestă o anumită elasticitate faţă de mărimea salariului, de la un anumit nivel al acestuia. Din diagrama curbei atipice a ofertei de muncă se poate observa că pe anumite segmente (AB), panta curbei este pozitivă, ceea ce indică o relaţie

BCU "MIRCEA CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

pozitivă între tendința de creștere a salariului și creșterea, în consecință, a ofertei de forță de muncă:

$$\frac{\Delta Ofertă}{\Delta S} \rangle 0 .$$

Pe alt segment (BC) al curbei, elasticitatea ofertei față de creșterea salariului este negativă:

$$\frac{\Delta Ofertă}{\Delta S} \langle 0 ,$$

indicând lipsa de interes pentru creșterea cantității de muncă în perioada în care venitul acumulat permite înlocuirea timpului lucrat cu timpul liber.

Aceleași reacții ale posesorilor forței de muncă pot apărea și ca urmare a creșterii venitului din alte surse decât salariul sau ca urmare a diminuării lui (creșterea cererii de locuri de muncă).

Apar două efecte: de venit și de substituție. Subiectul posesor al unui salariu mare va utiliza *efectul de venit* al muncii salariate – creșterea salariului generând o sporire a venitului care să-i mărească nivelul de trai și să-i permită ca din venitul acumulat să-și asigure un trai adecvat fără a continua să muncească, cel puțin un timp. Atunci când se urmărește creșterea venitului pe seama salariului, se valorifică *efectul de substituire* a timpului liber cu timpul lucrat pentru care se obține salariu. În situația preferinței pentru mărirea timpului liber, efectul de substituire privește înlocuirea timpului lucrat cu timp fără lucru. Forma atipică a curbei ofertei de forță de muncă este rezultatul acțiunii acestor două efecte pe care fiecare individ le aplică potrivit cu interesul propriu.

Oferta de muncă exprimă și *alte aspecte* legate de preocuparea oamenilor pentru cantitatea de efort și, respectiv, pentru calitatea muncii depuse. Cu cât ei vor investi mai mult în *pregătirea profesională*, cu atât vor fi mai productivi la locul de muncă, mai căutați pe piața muncii și mai bine plătiți. Totodată, nivelul de productivitate depinde de investiția în capital. Cu cât un lucrător utilizează un volum mai mare de capital tehnic, științific, cu atât randamentul muncii lui va fi mai mare, iar valoarea muncii va fi apreciată cu un salariu mai mare. În același sens, acționează și *cadrul ambiental* al muncii. În cazul în care *nivelul de productivitate* al angajatului se diminuează ca urmare a rutinării (a plictiselii), acesta trebuie mutat într-un alt loc de muncă pentru ca noutatea acestuia să-l stimuleze în obținerea de noi nivele de productivitate. Aceasta este și una din explicațiile aplicării *rotirii personalului* unei firme. La fel acționează și programele de *pregătire permanentă* (training).

Slaba mobilitate a forței de muncă este un alt factor cu caracter restrictiv care condiționează oferta de muncă. Mobilitatea teritorială și profesională sunt reduse, ca

efect al cheltuielilor mari pe care le implică, pe de o parte, a lucra în altă localitate şi a reface un cămin, un mod de viaţă etc., iar pe de altă parte, pentru reorientarea profesională pe seama unor eforturi băneşti, materiale şi intelectuale. La acestea se pot adăuga şi alte restricţii: de sex, de vârstă, de sănătate etc.

Ca urmare, şi *mobilitatea ocupaţională* este redusă, mai ales că aici intervin şi factori de ordin economic – capacitate investiţională de creare de noi posturi, de locuri de muncă, pentru reconversia pieţei de muncă etc.

Din toate cele prezentate, se poate constata că oferta de forţă de muncă are caracteristici particulare, un dinamism specific, o mobilitate redusă, fiind o *ofertă relativ rigidă*, cu precizarea că aceasta se referă numai la corelaţia dintre cantitatea de muncă de anumite feluri, specializări şi calităţi şi nivelul la care ea poate fi salariată.

Anumiţi factori acţionează în sensul sporirii gradului de participare a persoanelor la muncă: îmbunătăţirea statutului social al femeii, migrarea forţei de muncă, prelungirea duratei vieţii active până la vârste mai înaintate, nevoia de a fi util.

19.2.2. Cererea de muncă

Orice loc de muncă presupune cheltuire de energie fizică şi nervoasă, deci cheltuire de forţă de muncă. Nevoia de muncă se exprimă prin locuri de muncă disponibile neocupate sau ocupate necorespunzător.

Cererea de muncă are, ca subiecţi purtători, întreprinderile, ce urmăresc obţinerea de outputuri.

Cererea de muncă reprezintă nevoia de muncă salariată exprimată în număr de locuri de muncă disponibile, de anumite specializări, pe o perioadă determinată de timp. Ea provine, în general, de la agenţii economici. Suma tuturor cererilor individuale ale agenţilor economici formează *cererea globală de muncă a pieţei* la un moment dat.

Urmărind să se afle în echilibru, producătorii vor exprima o cerere de muncă care să reprezinte volumul optim al factorului muncă pentru un preţ dat al acestuia, adică acel volum care corespunde situaţiei în care productivitatea marginală a muncii, deşi descrescătoare, este pozitivă, iar *fiecare oră de muncă suplimentară sporeşte mai mult venitul decât costul implicat.*

Condiţia de echilibru a producătorului angajator este ca salariul nominal să fie egal cu productivitatea marginală valorică a muncii (produsul dintre productivitatea marginală fizică şi preţul de vânzare a bunurilor/serviciilor obţinute):

$$S_n = W_{mgL} \cdot P_V$$

Împărţind ambele părţi ale ecuaţiei la P_V, obţinem:

$\frac{S_n}{P_V} = W_{mgL}$, dar $\frac{S_n}{P_V}$ este *salariul real, deci* $S_r = W_{mgL}$

Aceasta înseamnă şi o nouă formulare a condiţiei de echilibru a agenţilor care cer forţă de muncă, respectiv, *salariul real să fie egal cu productivitatea marginală fizică a muncii.*

Cererea de forţă de muncă este o cerere derivată din cea de bunuri economice. Creşterea cantităţii de bunuri necesită investiţii care înseamnă şi locuri de muncă, ce trebuie asigurate cu lucrători salariaţi. Cu cât cererea de bunuri economice este mai mare, cu atât şi numărul de locuri de muncă va creşte. Cererea de forţă de muncă se caracterizează printr-o anumită *elasticitate* faţă de mărimea salariilor.

Mărimea cererii de muncă este puternic influenţată de puterea de cumpărare a populaţiei, preţurile mărfurilor şi cererea de bunuri de pe pieţe.

Factorii principali care controlează elasticitatea cererii de muncă sunt: elasticitatea cererii pentru bunuri finale; capacitatea agenţilor economici de a înlocui o anumită categorie de muncă cu alta; caracterul substituibil al altor factori de producţie prin muncă; ponderea costurilor cu munca salariată în totalul costurilor de producţie.

Cererea de muncă este o funcţie descrescătoare a salariului real.

Curba cererii de forţă de muncă este o curbă descendentă, având pantă negativă, care arată că, pentru salarii mai mici, cantitatea de muncă angajată creşte, iar pe măsură ce salariile trebuie să crească, cererea de muncă se restrânge – fig. 19.3.:

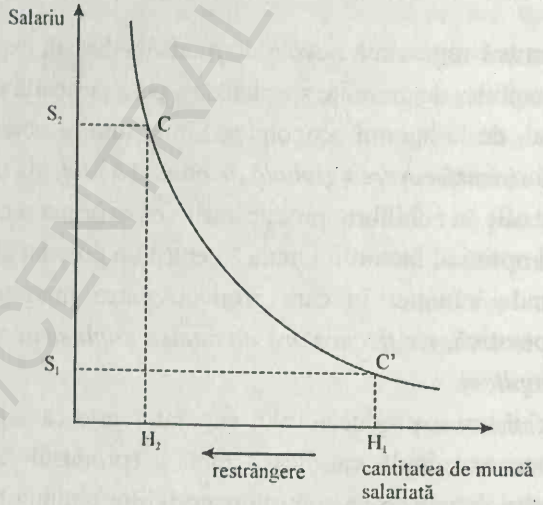


Fig. 19.3. Curba cererii de muncă

Panta negativă a acestei curbe denotă o relaţie inversă între creşterea salariului şi cererea de muncă:

$$\frac{\Delta Cerere}{\Delta S} \langle 0$$

Diagrama cererii de muncă este, de fapt, o reprezentare a curbei productivității marginale a muncii – vezi figura 19.4.

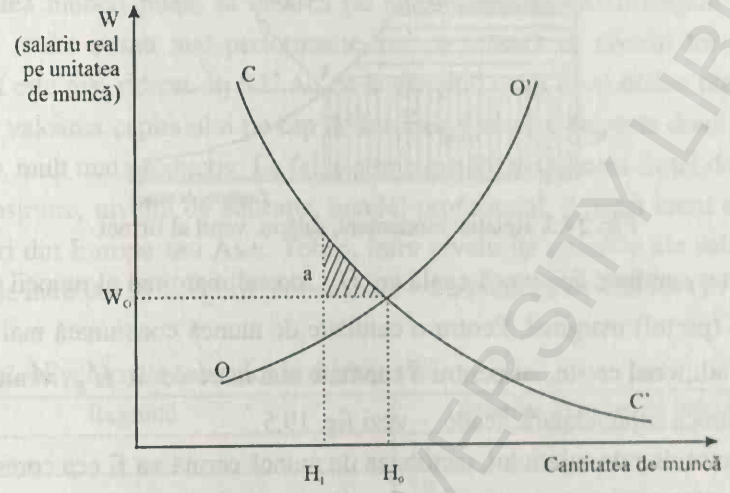


Fig. 19.4. Relația dintre cantitatea de muncă și nivelul salariului

Pentru un nivel al productivității de W_0, angajatorul ar putea utiliza H_0 număr de ore de muncă. Dacă el reușește să realizeze acest nivel (W_0) cu H_0 muncitori, ($H_1 \langle H_0$), va obține un profit adițional – suprafața hașurată.

O firmă va angaja lucrători până la condiția:

$$W_{mgL} \geq C_{mgL}$$

(venitul marginal al produsului muncii suplimentare să fie mai mare sau cel puțin egal cu costul suplimentar al acesteia).

Pe măsură ce tehnologiile se învechesc, nivelul randamentului marginal va scădea, ceea ce va diminua profitul angajatorilor care vor fi obligați să modernizeze tehnologiile de producție.

Întreprinzătorii sunt interesați să mărească cantitatea de muncă pe care o folosesc (în confecții textile, se angajează forță de muncă ieftină din țările subdezvoltate), atâta timp cât venitul marginal produs depășește plata acesteia, adică salariul. Aceasta înseamnă că munca va dobândi un salariu inferior valorii productivității sale, mai ales pe piețele de tip monopol. Angajatorul urmărește mai ales fondul total de salarii ce se cuvine muncii angajate, iar nu numărul de angajați , investind un anumit capital, limitat. El dispune de un anumit capital pentru asigurarea factorului muncă și îl va distribui ca salarii, unui anumit număr de lucrători, în limita acestuia.

BCU MIHAIL KOGĂLNICEANU UNIVERSITY LIBRARY

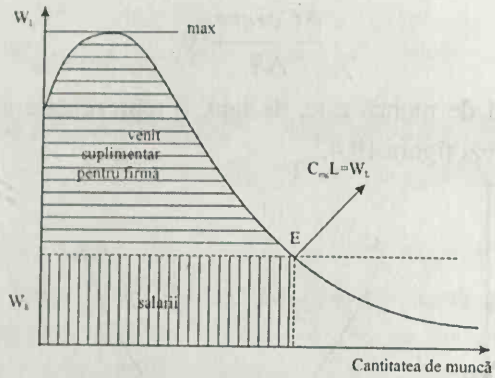


Fig. 19.5. Relația: randament, salariu, venit al firmei

Pentru o cantitate de muncă egală cu H_E, costul marginal al muncii este egal cu randamentul (prețul) marginal. Pentru o cantitate de muncă consumată mai mică decât H_E venitul adițional crește, iar pentru o cantitate mai mare decât H_E, venitul adițional generat de munca suplimentară, scade. – vezi fig. 19.5

Indiferent de rata salariului, cantitatea de muncă cerută va fi cea corespunzătoare punctului de intersecție a randamentului muncii cu venitul marginal al muncii (E).

19.2.3. Factorii determinanți ai cererii de muncă

S-a văzut, în capitolul anterior, că cererea pentru un anumit factor de producție reflectă productivitatea marginală a factorului respectiv în realizarea producției. În exemplul următor, descris în diagrama alăturată – fig. 19.6, cea de-a 10-a unitate de muncă consumată aduce un produs marginal de 20$, ceea ce înseamnă că pentru 10 unități de muncă, nivelul mediu al salariului va fi de 20$/unitate de muncă (muncitor).

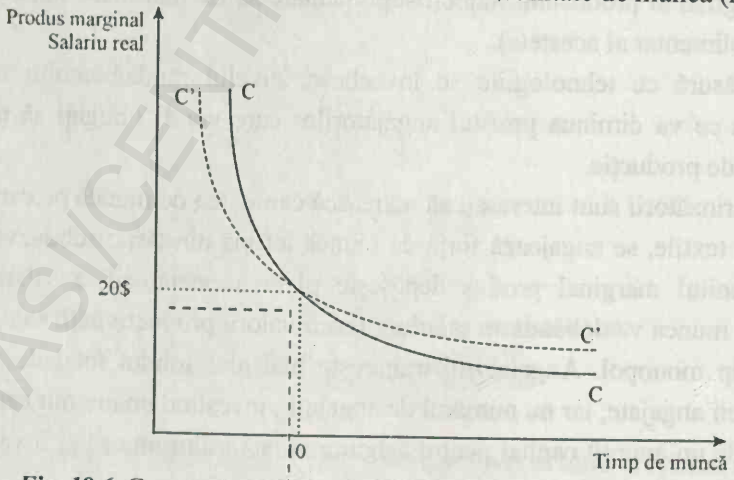


Fig. 19.6. Cererea de muncă este influențată de mărimea salariului

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITARY LIBRARY

Curba cererii de muncă (CC) se îndreaptă spre dreapta şi în sus (C'C'), odată cu creşterea capitalului acumulat, cu progresul tehnic şi cu ridicarea calificării.

Cererea de muncă depinde de *productivitatea marginală a muncii*, astfel că productivitatea muncii poate să crească pe măsură ce muncitorii dispun de mijloace tehnice mai multe şi/sau mai performante, ori pe măsură ce nivelul lor de pregătire profesională este mai ridicat. În S.U.A., de la sfârşitul celui de-al doilea război mondial până astăzi, valoarea capitalului pe cap de locuitor a crescut de peste două ori, fiind, în acelaşi timp, mult mai productiv. La fel, s-a îmbunătăţit şi calitatea forţei de muncă prin gradul de instruire, nivelul de educaţie, nivelul profesional. Acelaşi lucru s-a întâmplat şi în alte ţări din Europa sau Asia. Totuşi, între nivelurile generale ale salariilor există mari decalaje între ţări şi categorii profesionale – vezi tabelul de mai jos (19.2):

Tabelul 19.2. Niveluri ale salariilor în diferite ţări

Regiune	Salariile în industrie (s/h) în 1992
Germania	27
Japonia	19
Italia	19
S.U.A.	16
Marea Britanie	15
Coreea de Nord	5
Mexic	2,35
India	0,8
România (salariu mediu în 2001)	0,46

Nivelul salariilor este determinat de condiţiile pieţei de forţă de muncă, dar în spatele acestora se află dimensiunea resurselor de muncă, mărimea capitalului, nivelul resurselor materiale şi ale tehnologiei.

Putem reda şi grafic deosebirile dintre condiţiile pieţei muncii în S.U.A. şi Mexic fig. 19.7:

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

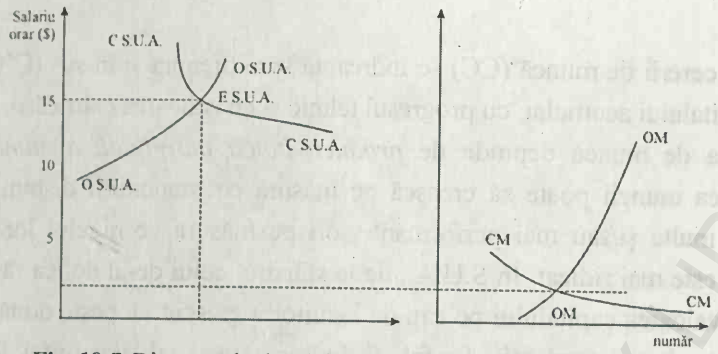


Fig. 19.7. Diagramele decalajelor dintre nivelurile salariilor din S.U.A. şi Mexic [6,273,274]

Curba cererii de muncă se află mult mai la dreapta în S.U.A. faţă de Mexic, datorită nivelului tehnic superior, ca şi mărimii capitalului/locuitor, superior în S.U.A. faţă de Mexic. Punctul de echilibru s-a stabilit în S.U.A. la 15$/h muncă faţă de 2,35$/h muncă în Mexic, unde oferta de muncă este mult mai mare, iar nivelul calităţii locuitorilor mult mai slab, ca şi dotarea tehnică slabă. Pe măsură ce nivelul productivităţii muncii va creşte, se va mări şi salariul mediu pe lucrător.

Cererea de bunuri influenţează cererea de muncă, ca o cerere derivată, prin preţul şi venitul marginal al muncii.

Diferenţele dintre salariile diferitelor categorii profesionale sunt apreciate ca mari. Pentru a putea explica diferenţele dintre salarii trebuie să cunoaştem diferenţele dintre persoane, dintre activităţile prestate şi dintre condiţiile diferite de muncă ale ramurilor sau ţărilor.

Ceea ce face ca valoarea muncii să fie apreciată şi recompensată diferit, sunt diferenţele de productivitate şi intensitate a muncii.

Calitatea muncii influenţează, de asemenea, cererea de lucrători.

Oamenii diferă sub aspectul *capacităţii lor* de a presta, la un anumit nivel, o anumită muncă, datorită pregătirii lor profesionale, experienţei, educaţiei. Investiţia făcută în pregătire este diferită de la o ţară la alta. O investiţie mare, într-o pregătire profesională înaltă, trebuie recompensată printr-un salariu corespunzător – vezi figura nr. 19.8 [6,276]:

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

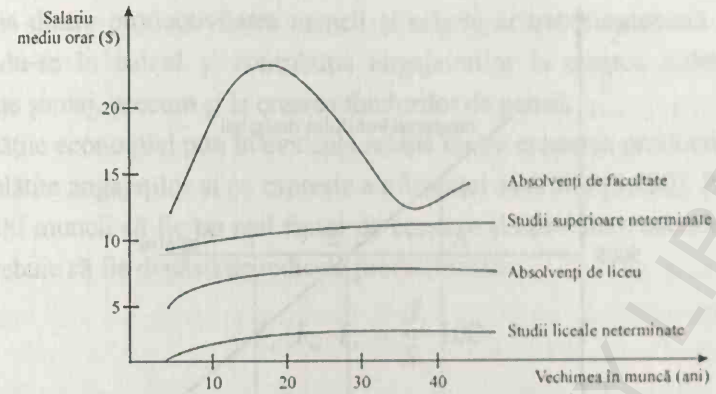


Fig. 19.8. Corelarea salariilor cu pregătirea profesională și vechimea în muncă

Există și anumite categorii profesionale, cu un grad mai ridicat de specializare, care își încep activitatea cu salarii mai mari decât ale altor categorii și acestea cresc mai repede decât ritmul de creștere a celorlalte salarii.

Diferențele de atractivitate a muncii impun, pentru servicii mai puțin atractive, plăți compensatorii – pentru efort fizic deosebit, risc fizic, caracter jenant.

Condițiile grele de muncă impun, de asemenea, plata unor sporuri la salarii, diferențiate – mai mari pentru timpul lucrat în schimbul doi, mult mai mari pentru timpul lucrat în schimbul trei, pentru orele lucrate în timpul sărbătorilor ori sâmbăta și duminica etc. În același timp, pentru activitățile care oferă *satisfacții deosebite* (pădurar, preot), retribuția tinde să fie modestă.

Pe piața muncii, o firmă obține profit maxim la angajarea acelei cantități de muncă pentru care se realizează egalitatea între costul marginal al unei unități suplimentare de muncă cu venitul marginal procurat prin angajarea acelei unități (muncitor):

$$C_{mL} = V_{mgL}$$

Mecanismul pieței, confruntarea dintre ofertă și cerere, reușesc să stabilească salariul la echilibrul costului marginal al muncii salariate cu valoarea produsului marginal realizat de aceasta – vezi figurile 19.9 și 19.10:

BCU IASI / CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

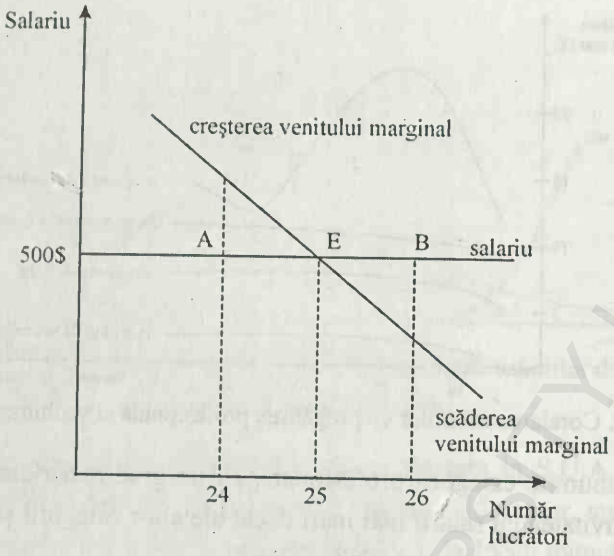


Fig.19.9. Echilibrul dintre valoarea produsului marginal şi costul marginal al muncii [1,249,250]

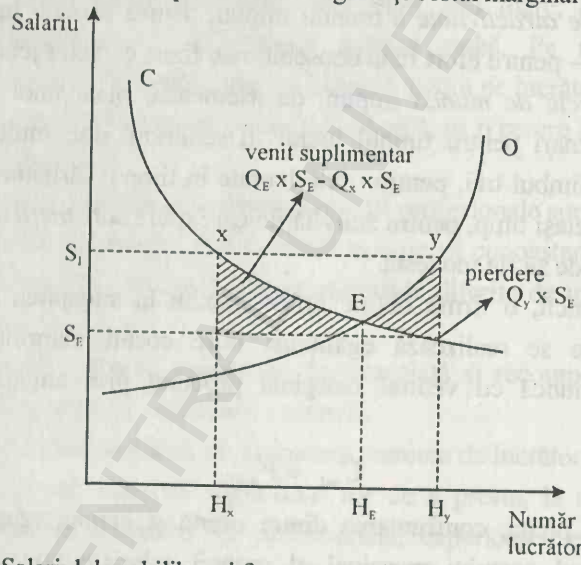


Fig. 19.10. Salariul de echilibru şi formarea venitului suplimentar al angajatului

Pentru un număr de lucrători mai mic de 25 se obţine un venit suplimentar de către angajator. Acelaşi lucru se obţine dacă numărul de lucrători este mai mic de H_E.

Teoria marginalistă susţine că angajarea de salariaţi se va face atâta timp cât mărimea salariului plătit va fi depăşită de produsul marginal valoric al muncii, până când acesta egalează valoarea produsului marginal:

S_n= salariu nominal

$$S_n \leq P_{mg}$$

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Relația dintre productivitatea muncii și salariu ar trebui apreciată mai complex astăzi, luându-se în calcul și contribuția angajatorilor la crearea indemnizațiilor și ajutoarelor de șomaj, precum și la crearea fondurilor de pensii.

Legitățile economiei pun în evidență relația dintre creșterea productivității muncii și salariile plătite angajaților și ca expresie a eficienței salariilor [3,230]. Pentru mărirea productivității muncii să fie un real factor de creștere și dezvoltare economică, indicele salarizării trebuie să fie depășit de indicele productivității:

$$I_s \langle I_w \; I_s = \frac{S_1}{S_0} 100$$

$$I_w = \frac{W_1}{W_0} 100$$

19.3. Formele salariului

Definirea salariului a reprezentat și continuă să reprezinte o preocupare constantă a teoriei economice. Reprezentanții teoriei clasice considerau salariul ca un preț natural al muncii care să asigure subzistența posesorilor forței de muncă. Reprezentanții școlilor neoclasice au mai îndulcit concepția asupra salariului, considerându-l un preț al muncii, ce rezultă din confruntarea cererii de muncă cu oferta de muncă și care exprimă costul mijloacelor de subzistență și nivelul productivității muncii.

În realitate, salariul este un preț al consumului muncii ca factor de producție, ce se formează în condițiile pieței muncii, dar care exprimă și situația altor piețe, precum și condițiile economice și sociale dintr-o anumită perioadă de timp, dintr-o țară, ramură, regiune.

Mărimea salariului depinde de cantitatea de muncă cheltuită, de mărimea rezultatului activității economice la care posesorul forței de muncă și-a adus contribuția, de evoluția situației economico-sociale, de politicile de salarizare.

Mărimea salariului se situează între *două limite*: *una superioară*, acceptată de managerul angajator ca fiind egală cu productivitatea marginală a muncii și *una inferioară*, situată la mărimea salariului minim legal sau, în lipsa acestuia, la mărimea costului forței de muncă, corespunzător unui anumit nivel al dezvoltării economice a unei țări.

Îmbunătățirea politicii de salarizare a firmelor are în vedere *diferențierea salariilor* pe baza aportului individual și *flexibilitatea salariului* prin modularea

programelor de lucru, recurgerea la personal temporar, externalizarea unor servicii, mobilitatea profesională şi altele.

Altfel spus, **salariul este un venit** ce recompensează efortul depus, ca preţ al muncii închiriate şi utilizate de agentul economic, stabilit pe bază de contract de muncă.

Deci, salariul este pentru angajat un venit, iar pentru angajator, o cheltuială, un cost.

În teoria economică se utilizează numeroşi termeni pentru a defini salariul.

Salariul nominal este suma de bani pe care o primeşte salariatul pentru munca prestată în timp determinat – oră, lună, an.

Salariul real este cantitatea de bunuri economice ce poate fi achiziţionată cu salariul nominal. Mărimea lui depinde de salariul nominal (direct proporţional) şi de nivelul preţurilor şi tarifelor (invers proporţional) bunurilor şi serviciilor.

El exprimă puterea de cumpărare a salariului nominal.

Relaţia dintre salariul real şi cel nominal evoluează şi în funcţie de evoluţia costului forţei de muncă, precum şi a costului vieţii.

$$S_r = \frac{S_n}{P}, \text{ sau: } S_r = \frac{S_n}{C_v}$$

unde S_n = salariul nominal;

S_r = salariul real;

P = preţurile bunurilor şi serviciilor;

C_v = costul vieţii.

În politica de distribuire a veniturilor, pentru a completa mărimea salariului nominal al unor categorii sociale, se acordă şi **salarii sociale**, ca venituri acordate de stat unor familii sărace, sau ca o compensare a riscurilor deosebit de mari în practicarea unor munci periculoase.

Salariul brut reprezintă suma *salariului de bază* şi a *sporurilor* cuvenite angajatului, iar **salariul net** este ceea ce încasează salariatul după deducerea impozitului pe salariu şi a altor deduceri, prezentate, conform legii, pe statul de plată.

Salariul mai apare, sub aspectul sursei de proveniență, şi ca:

– **salariu direct sau de bază**, calculat pentru contribuţia productivă a salariatului la realizările angajatorului;

– **salariu indirect (social)**, independent de activitatea persoanei respective, acordat pentru îmbunătăţirea situaţiei familiale – alocaţie, ajutor de şomaj, asigurări de sănătate, pensii; acesta are o tendinţă de creştere.

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Aceste elemente întăresc ideea reflectată de teoriile moderne privind salariul, în legătură cu faptul că, deşi se formează în condiţiile pieţei muncii, salariul este mai degrabă un venit decât un preţ, el reflectând şi preocupările sociale şi umane ale statelor şi guvernelor pentru un nivel de trai mai îmbunătăţit.

În plus, se consideră că nivelul de trai al lucrărilor influenţează aportul lor în activitate, mai ales nivelul de performanţă şi competenţă profesională. În acelaşi timp, salariile mai mari determină loialitatea angajaţilor faţă de compania angajatoare.

Intervenţia statului în politica salarială se manifestă prin:

- stabilirea condiţiilor legale de muncă – durata, normele de igienă şi securitate, restricţiile de folosire a muncii copiilor;
- stabilirea salariului minim obligatoriu, a obligaţiilor angajatorilor în cazuri de accidente de muncă;
- supravegherea respectării legislaţiei muncii.

În România, extinderea sectorului privat din economie şi apariţia Patronatului şi a organizaţiilor sindicale a necesitat actualizarea legislaţiei muncii şi salarizării, ceea ce a dus la elaborarea noului Cod al muncii.

În procesul stabilirii salariului acţionează mai multe forţe – interesele angajatorilor (stat, patronate), interesele salariaţilor (sindicate), costul vieţii, costul altor factori de producţie – acţiune cunoscută ca *paralelogramul forţelor*. Exemplificările prezentate reflectă condiţiile pieţelor cu concurenţă perfectă. Faţă de salariul de echilibru, S_E, prin înţelegeri între patronate şi sindicate, se poate stabili un nivel minim garantat al salariului pe economie, mai mare decât acesta – S_1. Ca urmare, cererea de muncă se va restrânge (X), în timp ce oferta se va mări (Y), ceea ce va genera şomaj (fig.19.10).

Cu cât salariul este mai flexibil, dimensiunile şomajului se restrâng, iar cu cât este mai rigid, masa şomerilor creşte.

Pieţele imperfecte (monopol, oligopol) oferă alte condiţii de stabilire a salariului, mai rigide.

Tendinţa generală a salariilor este de creştere, aflându-se sub presiunea unor factori ca: mărimea, în creştere, a cheltuielilor pentru formarea şi perfecţionarea forţei de muncă; creşterea costului vieţii; tendinţa de creştere a productivităţii muncii; relaţia dintre patronat şi sindicate; politicile guvernamentale.

În condiţiile aplicării impozitului pe venitul global, salariaţii îşi declară toate veniturile obţinute într-o anumită perioadă calendaristică (de obicei, un an), ca urmare a

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

contractelor sau convenţiilor de muncă, iar venitul total este impozitat conform legislaţiei în vigoare. După plata impozitelor rămâne venitul net *(salariul net)*.

Adâncimea diferenţelor între salarii devine treptat o frână în dezvoltarea economiei.

19.4. Instrumentele de salarizare

Calcularea şi corelarea salariilor în funcţie de munca depusă şi de rezultatele concrete obţinute necesită instrumente flexibile şi reguli care să permită aprecierea corectă a contribuţiei fiecărui salariat. *Ansamblul normelor, principiilor, formelor de salarizare, al elementelor de stabilire şi acordare a salariilor, formează* ***sistemul de salarizare.***

În condiţiile economiei de piaţă, fiecare firmă are libertatea de a stabili propriile forme de salarizare. Statul nu intervine în limitarea mărimii maximale, ci doar obligă firmele să respecte nivelul salariului minim brut pe economie, stabilit de guvern pe baza analizei indicatorului „coşul minim de consum". Pentru salariile mari, impozitele sunt, de asemenea, mari. Politica salarială a firmelor include şi sistemul de salarizare care, conform *Dreptului muncii, trebuie să asigure creşterea ponderii părţii variabile în totalul veniturilor din salarii, să asigure negocierea colectivă şi individuală în stabilirea mărimii salariilor în funcţie de munca prestată şi rezultate şi să respecte prevederile legilor privind protecţia socială.*

Elementele principale ale sistemului de salarizare sunt: salariul de bază, sporurile şi adaosurile.

Salariul de bază se stabileşte pentru fiecare salariat sau categorie de salariaţi potrivit cu calificarea, importanţa muncii, complexitatea postului şi competenţa profesională.

Categoriile de sporuri prevăzute în legislaţia din ţara noastră sunt:

- spor de vechime;
- spor pentru condiţii deosebite de muncă (grele, penibile, periculoase);
- spor pentru munca pe timpul nopţii;
- spor pentru orele suplimentare;
- spor de izolare;
- spor pentru munca în zile nelucrătoare;
- spor pentru folosirea unei limbi străine.

Adaosurile la salariul de bază pot apărea sub formele:

- adaos pentru muncă în acord;

BCU IAŞI CENTRALA UNIVERSITARĂ LIBRARY

– adaos rezultat din negociere;
– premii;
– cotă din profitul repartizat salariaților.

Atât sporurile, cât și adaosurile se acordă în condițiile discutate la negocieri.

Sistemul de salarizare ține seama și de caracterul activității, respectiv, *de conducere sau de execuție* [2,345].

În toate țările se utilizează anumite metode, tehnici și principii pe baza cărora se stabilește relația dintre rezultatul obținut al unui agent economic prin folosirea muncii angajate, și mărimea părții din acest rezultat, ce se distribuie angajaților în funcție de gradul lor de participare. Mărimea salariului și modul de plată sunt stipulate în *contractul de muncă*, în care se mai prevăd obligațiile angajaților și ale angajatorului, ca și drepturile acestora, durata zilei de lucru, calitatea cerută a muncii, salariul, data plății acestuia etc.

Formele de salarizare sunt modalități de calcul și de plată a părții din produsul muncii ce revine salariatului.

Între formele de salarizare, mai cunoscute sunt:
– salarizarea în regie;
– salarizarea în acord;
– salarizarea mixtă.

Salarizarea în regie se mai numește și salarizarea după timpul lucrat, prevăzut în contract. Această formă se întâlnește acolo unde munca este complexă și dificil de normat.

Prin negocierea ce are loc la angajarea unui salariat se stabilesc: timpul zilnic de lucru, sarcinile specifice ale locului (postului) de muncă, precum și mărimea salariului – pe lună, pe zi sau chiar pe ora de activitate, de o anumită categorie de încadrare și de o anumită calitate.

Salarizarea în acord concretizează direct relația dintre rezultatele obținute în timpul muncii și mărimea salariului, ceea ce stimulează interesul angajaților de a lucra mai repede și mai bine, pentru a obține bunuri/servicii/operații/informații mai multe în unitatea de timp și pentru a primi, pe această bază, salarii mai mari, proporționale cu cantitatea de lucrări/obiecte realizate. Această formă de salarizare se aplică în activitățile unde munca se poate norma, pe individ (acord individual) sau pe grup ori echipă de lucrători (acord colectiv).

Fiecare unitate (bucată/operație) este plătită după un anumit tarif. Pe măsură ce volumul de rezultate crește, remunerația se suplimentează, aplicându-se forme moderne de acord: *acord progresiv, acord direct, acord global.*

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Dacă salarizarea în regie se aplică în activitățile unde rezultatul muncii nu poate fi măsurat concret, implicând o supraveghere atentă a cheltuirii timpului destinat muncii de către angajați speciali sau cu ajutorul unor camere de luat vederi, salarizarea în acord elimină aceste neajunsuri, fiind preferată de angajatori. Totuși, pentru acest tip de salarizare se impun a fi asigurate anumite premise tehnice și manageriale. Mărimea salariului unitar poate fi fixă sau progresivă sau de ambele feluri, iar în stabilirea ei se ține seama de productivitatea marginală și de îndeplinirea indicilor de calitate a produselor/serviciilor realizate de angajați.

Salariul în acord = salariul unitar x numărul de produse/servicii realizate în unitatea de timp (oră, zi, lună).

Salarizarea mixtă încearcă să concilieze avantajul salarizării pe timpul lucrat și al salarizării în acord, îmbinând, în proporțiile permise de natura și caracteristicile postului, cele două instrumente. Salariul mixt se constituie din suma fixă acordată pe unitatea de timp și o sumă de bani variabilă, condiționată de îndeplinirea unor indicatori tehnici, organizatorici, financiari, de către angajați. Pentru calcul, indicatorilor le corespund anumite tarife, ca în cazul salarizării în acord. [2,340]

Însuși salariul se apreciază ca un instrument de măsură și calcul al venitului pe care îl încasează cel ce execută în mod nemijlocit o anumită muncă, împreună cu alți factori de producție. Salariul este și un mod de *comunicare a firmei* cu exteriorul, constituind atât o premisă, cât și un rezultat pentru activitatea firmei. J. M. Keynes a demonstrat că salariul real exprimă concurența, atât de pe piața muncii, cât și de pe alte piețe.

Diferențierea salariilor pe baze obiective, datorită calificării diferite, stimulează preocuparea oamenilor pentru o cât mai bună pregătire profesională.

Sistemele de plată se completează uneori, pentru stimularea angajaților, cu alte mijloace cum ar fi: participarea la profit, premii etc.

Pe termen lung, se manifestă tendința de creștere a salariilor nominale, ca răspuns la creșterea costurilor forței de muncă, creșterea productivității, a calității muncii etc.

Protecția salariaților și a mărimii salariului prin intervenția organelor de stat și printr-un sistem legislativ complet este o necesitate ce decurge din tensiunile ce se manifestă pe piața muncii, cu implicații sociale. *Corectarea sau rectificarea salariilor* implică măsuri de adaptare a reglementărilor salariale la condițiile noi de pe piața muncii, precum: indexarea salariilor, actualizarea tarifelor de plată, acordarea unor sporuri sau premii etc.

BCU

Salarizarea presupune şi adoptarea unor măsuri de acţiune comună, interdependentă, a salariaţilor, pentru a obţine drepturi salariale mai mari – bonuri de masă, locuri gratuite în creşe pentru copiii angajaţilor, excursii organizate de angajatori etc.

Bibliografie:

1. Ciucur, D. şi colab., *Economie*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
2. Creţoiu, Gh. şi colab., *Economie*, Editura All Beck, Bucureşti, 2003
3. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al., *Marketing – dicţionar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003
4. Hardwick, Ph. şi colab., *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iaşi
5. Ignat, Ion şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
6. Samuelson, P., Nordhaus, W, *Economie politică*, Editura Teora, Bucureşti, 2000

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

20. DOBÂNDA ŞI SISTEMUL BANCAR

Structura:

20.1. Dobânda, formă de venit
20.2. Formarea dobânzii. Oferta şi cererea de capital de împrumut
20.3. Formele şi funcţiile dobânzii
20.4. Sistemul bancar

20.1. Dobânda, formă de venit

Dobânda este generată de acordarea împrumuturilor băneşti şi este înţeleasă ca plată pentru închirierea dreptului de utilizare a unei anumite sume de bani pentru o anumită perioadă de timp.

Acest concept de dobândă, cu sens restrâns, a apărut în condiţiile utilizării creditului în scopul consumului.

Treptat, capitalul împrumutat a devenit necesar şi în alte scopuri, în domenii productive, în activităţi financiare şi altele.

Definită, în sens larg, dobânda apare ca *venit sau remunerare a capitalului lichid împrumutat* şi utilizat într-o activitate cu nivel normal de risc în raport cu capitalul avansat.

Când folosirea capitalului are loc în condiţii de risc deosebit, acesta se acoperă prin plăţi suplimentare ca *falsă dobândă.*

Dobânda reprezintă venitul ce revine factorului de producţie capital financiar lichid. Pentru a se forma ca venit, dobânda presupune *asigurarea unor condiţii*: cel ce dispune, la un moment dat, de o sumă de bani să dorească să o ofere unui utilizator, în loc să o folosească pentru interesul propriu, şi să o ofere ca împrumut pentru o perioadă

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

de timp; să existe cerere de capital bănesc. Într-o economie, deținătorii legali de resurse bănești care se acordă sub formă de credite sunt *băncile, ca intermediari financiari.* Ele atrag disponibilități bănești și apoi le plasează, principala formă de plasament fiind creditarea agenților economici și a persoanelor fizice.

Pentru a realiza remunerarea resurselor atrase, ca și eforturile proprii, ținând seama și de riscul asumat, o bancă ce acordă împrumuturi trebuie remunerată cu venituri sub formă de dobânzi [6,42].

Dobânda bancară este o formă de remunerare a creditorului de către debitor, exprimată în unități monetare, pentru dreptul de folosire a capitalului împrumutat o anumită perioadă de timp.

Există mai multe accepțiuni ale ***dobânzii***: recompensă pentru renunțarea la lichiditate pe o perioadă determinată; *plată* acordată pentru un împrumut de capital lichid, sub formă de rată anuală convenită de creditor și debitor; *venit* al capitalului antrenat într-o activitate economică cu risc normal; *preț* al folosirii capitalurilor și al remunerării riscului pe care îl implică un împrumut; *sumă* ce revine proprietarului odată cu rambursarea sumei împrumutate; *venit* adus de o obligațiune sau altă valoare mobiliară.

Dobânda este, în același timp, un concept al pieței monetare și un instrument al politicii monetare a statelor [2,263].

Noțiunea de ***dobândă*** implică elementele: capital, risc și timp. În legătură cu ***dobânda*** s-au dezvoltat numeroase teorii. În concepția clasică (A. Smith, D. Ricardo, A. Marshall), *teoria productivității capitalului*, considerat, prin esența sa, generator al unui prisos fizic sau economic, apreciază dobânda ca participantă la randamentul capitalului, ca un *venit al banilor*, iar mărimea ***dobânzii*** ca fiind reglementată de rata profitului capitalului sau ca un *preț* al folosirii capitalului, stabilit la echilibrul dintre cererea globală de capital și stocul de capital oferit pe piață. *Teoria rarității capitalului* și *teoria riscului de pierdere a capitalului* susțin necesitatea unui venit cuvenit proprietarului de capital care-i înstrăinează utilizarea. Teoria *costului formării capitalului*, ca și *teoria așteptării și sacrificiului* motivează dobânda prin justețea remunerării abstinenței de a folosi lichiditățile, în favoarea acordării de împrumuturi. *Concepția fiziocrată* (Turgot) compara rata ***dobânzii*** cu un „termometru" al abundenței sau rarității capitalurilor unei națiuni [5,219].

Eugen von Bohm-Bawerk, întemeietorul școlii economice austriece, un profund analist al ***dobânzii***, o consideră ca *preț al timpului*, prin diferența de valoare a unui bun prezent și același bun în viitor.

În concepția neoclasică (Irving Fisher), ***dobânda*** este prețul banilor în momentul actual, exprimat în banii de mâine.

J.M. Keynes a afirmat că rata dobânzii depinde de interacțiunea dintre curba eficienței marginale a capitalului și înclinația psihologică spre economisire, fiind o pârghie de influențare a volumului investițiilor și de combatere a recesiunii și șomajului.

Profesorii americani, laureați ai Premiului Nobel pentru economie (1921) Arrow K. și Debreu G., prezintă teoria dobânzii ca un caz special al teoriei prețurilor [8].

Samuelson A.P. și *Nordhaus W.* apreciază ***dobânda*** ca plată pentru folosirea banilor, iar rata dobânzii ca dobândă plătită într-o unitate de timp [7].

Dobânda se poate obține în mai multe situații: ca remunerare pentru un împrumut bănesc în condiții de garanție; ca venit adus de o obligațiune sau altă valoare mobiliară cu garanție; ca venit obținut ca urmare a serviciilor realizate cu orice element de capital real, pe orice piață concurențială, în condiții de risc normal.

Ca venit al proprietarului de capital peste dimensiunea capitalului folosit, dobânda este *rezultatul unei activități economice eficiente*, în măsură să aducă efecte mai mari decât eforturile.

La utilizator, capitalul bănesc se transformă în capital fizic, sub formă de active fizice. De aceea, dobânda trebuie privită ca o remunerare a oricărui capital, nu numai a celui împrumutat, ce determină o sporire a resurselor viitoare.

*Mărimea **dobânzii*** se analizează prin masa și rata dobânzii.

Masa dobânzii reprezintă mărimea absolută, iar rata este mărimea ei relativă și se calculează ca raport procentual între masă și capitalul împrumutat, utilizat în condiții economice normale.

Nivelul dobânzii reflectă și exprimă nivelul de productivitate a capitalului de care este intim legat. *Cuantumul dobânzii* se stabilește prin negocieri între creditori și debitori, în condițiile analizei randamentului capitalului în activitățile economice implicate și este specificat în contractul de creditare. *Rata **dobânzii*** se formează în condițiile date ale pieței monetare, mărimea ei rezultând, în esență, din confruntarea cererii de monedă cu oferta de masă monetară de pe piață.

Variațiile ratei dobânzii sunt determinate în special de intervenția autorităților statale, intervenția băncii centrale prin rata scontului, de cotațiile bursiere ale valorilor mobiliare, de felul creditelor și al depozitelor. În condițiile presiunii inflaționiste, s-a instituit *regimul dobânzilor variabile (sensibile)*, situații în care dobânzile se modifică periodic, funcție de nivelul dobânzilor pe piața națională sau internațională. Perioada actuală, caracterizată prin intense, permanente și generalizate procese inflaționiste, pune pe primul plan riscul eroziunii capitalurilor. Acest risc se referă la posibilitatea

pierderilor pe care creditorul le poate suferi dacă valoarea reală, ținând seama de indicele de creștere a prețurilor, de ratele de rambursare a împrumutului, nu poate acoperi integral capitalul împrumutat. În aceste situații, creditorul va încerca, prin condițiile creditului, să-și asigure o compensare corespunzătoare pentru pierderile suferite prin deprecierea monetară, prin ridicarea nivelului dobânzilor [6,47].

În relațiile privind creditul internațional, mecanismul variației ratei dobânzii se bazează pe indicele LIBOR (London Inter Banc Offerd Rate), care determină nivelul ratei dobânzii percepută la creditele internaționale acordate de băncile comerciale.

*Rata **dobânzii*** reprezintă mărimea relativă a ***dobânzii*** și se calculează ca raportul procentual dintre masa ***dobânzii*** (D) și capitalul utilizat în condiții normale. (C)

R_d = (D/C)x100. Rata dobânzii simple va fi R_s = (D anuală/C) x 100. Rata nominală a dobânzii este nivelul procentual al dobânzii practicate.

Rata reală exprimă beneficiul rezultat din investiție sub formă de bunuri și servicii reale.

Rata reală a dobânzii se calculează cu relația:

Rr = [(1+Rn)/(1+Rinf)] – 1, în care;

Rn – rata nominală a dobânzii,

Rr – rata reală a dobânzii,

Rinf – rata inflației.

Rata nominală a dobânzii, $R_r = R_n+R_{inf}$, iar rata reală, $R_r = R_n-R_{inf}$.

Rata reală reflectă costul real al capitalului împrumutat și exprimă eficiența operațiunilor de împrumut pentru creditor, dar oferă și posibilitatea investitorilor de a compara profitabilitatea mai multor oportunități oferite de mediul de afaceri. Când rata reală a dobânzii este scăzută, ca urmare a unei inflații sporite, împrumuturile sunt eficiente pentru debitori și ineficiente pentru creditori și invers în cazul unor rate reale ridicate.

20.2. Formarea dobânzii. Oferta și cererea de capital de împrumut

Mărimea dobânzii se determină în funcție de cererea și oferta de capital, ca și de alte condiții ale pieței capitalului bănesc și ale politicii monetare și financiare. Nivelul ratei dobânzii se stabilește la încheierea contractului de împrumut, între solicitantul sumei și ofertant – bancă sau alte instituții ale sistemului bancar.

Factorii care condiționează mărimea dobânzii sunt:

– destinația creditului și riscul implicat în folosirea capitalului;

– durata împrumutului;

– mărimea sumei împrumutate;

– condiții de garantare;

– condițiile de rambursare;

– rata inflației;

– politica monetară a statului și băncilor.

Dobânda totală este direct proporțională cu mărimea împrumutului (C) în ani (T) și cu rata dobânzii (R_d): $D_t = C \cdot R_d \cdot T/100$

Rata dobânzii se apreciază și prin relația dintre rata nominală și rata reală.

Rata nominală a dobânzii exprimă creșterea valorii monetare a unei investiții, arătând câte unități monetare suplimentare se vor dobândi în viitor, prin investirea, în prezent, a unei unități monetare. Ea este neinfluențată de inflație.

Rata reală a dobânzii, influențată de inflație, este cea corectată cu rata inflației:

Rata reală = Rata nominală – Rata inflației

Rata dobânzii prevăzută în contractul de împrumut este *brută* (necorectată cu mărimea impozitelor pe venit). *Rata netă* se determină prin scăderea ratei impozitelor din rata brută, precum și a cheltuielilor de gestiune ale băncii.

Cererea de credite provine de la: a) *populație*, care solicită împrumuturi pentru achiziționarea unor bunuri de folosință îndelungată – locuințe, autoturisme, aparatură electrocasnică, electronică etc.; b) pentru a-și dezvolta activitatea, *firmele* împrumută fonduri bănești; c) de asemenea, guvernele și administrațiile centrale și locale solicită credite pentru activități social-culturale, infrastructura localităților, servicii educaționale, de sănătate, de protecție socială. Motivele apelării la împrumuturi sunt:

– tranzacționale,

– de precauție (nevoia de a deține rezerve pentru situații neprevăzute),

– speculative.

Principalele tipuri de economisitori sunt [8,229,230]:

– membrii naivi ai publicului care, pentru a păstra valoarea sumelor economisite și a avea garanția recuperării lor, le păstrează în conturi curente, la CEC sau bănci;

– economisitorii individuali mai sofisticați care, urmărind să evite riscurile, își fac depozite la termen și câștigă o dobândă rezonabilă;

– investitorul instituțional care combină investițiile fără risc, câștigând doar dobânda pură cu investițiile mai riscante care aduc câștiguri mai mari.

De asemeni, sursele capitalului de împrumut, provin de la *firme* care, după plata dividentelor vor păstra în conturi bancare partea de profit destinată investițiilor, ca și alte economii ale acestora.

BCU "MIHAIL KOGĂLNICEANU" LIBRARY

Amortismentele capitalului fix [3,363] constituite în fondul de amortizare a firmelor sunt acumulate în conturile bancare şi utilizate de către bănci în acordarea de credite. O importantă componentă a ofertei de capital o constituie şi *economiile guvernului*, care apar atunci când veniturile bugetare sunt mai mari decât cheltuielile bugetare.

Oferta de credite este determinată primordial de nivelul economisirii.

Oferta de capital bănesc este mobilizată şi gestionată de sistemul bancar: bănci, instituţii financiare, case de credit, case de economii.

Oferta şi cererea se întâlnesc pe „piaţa împrumuturilor", iar din confruntarea lor rezultă o anumită mărime a sumei împrumutate, cu o anumită rată a dobânzii (fig 20.1):

Pentru o rată a dobânzii de 4%, oferta de capital este redusă -$S_1 < S_E$; pentru o rată a pieţei de 6%, oferta egalează cererea pentru o sumă de echilibru egală cu S_E.

Cererea şi oferta de credit sunt puternic influenţate de mărimea ratei dobânzii care, la rândul ei, este influenţată, pe de o parte de comportamentul agenţilor de cerere, iar pe de altă parte, de comportamentul deţinătorilor de capital, fie potenţiali depunători la bănci, fie unităţi bancare creditoare.

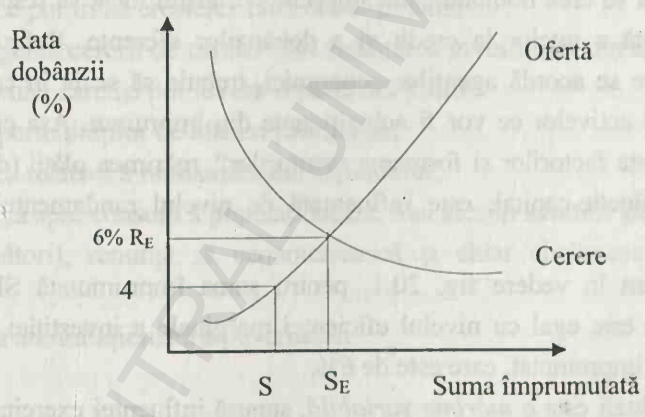


Fig. 20.1. Formarea dobânzii pe piaţa de capital

Creşterea cererii de monedă poate determina creşterea ratei dobânzii ca şi a masei monetare pe piaţă, influenţând echilibrul monetar (vezi figura 20.1). Reducerea ofertei de monedă determină creşterea ratei dobânzii şi diminuarea masei monetare tranzacţionată pe piaţă (vezi figura 20.2). Aceste mişcări tind spre punctul de echilibru monetar, când cererea şi oferta de bani se egalizează (vezi figura 20.3).

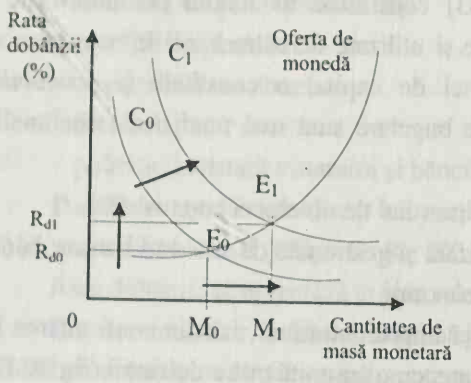


Fig. 20.2. Mutarea punctului de echilibru E ca urmare a măririi cererii de monedă

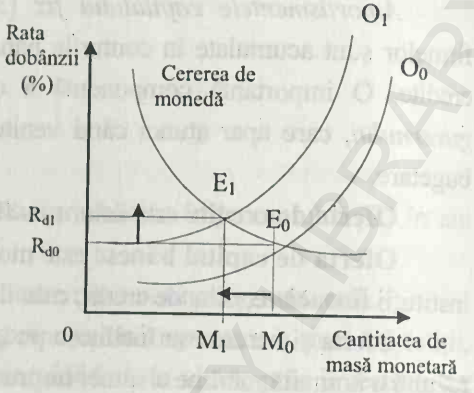


Fig. 20.3. Mutarea punctului de echilibru E ca urmare a reducerii ofertei de monedă

Stabilirea mărimii ratei dobânzii este un proces complex care, pe lângă raportul cerere/ofertă de pe piața capitalului, ține seamă și de utilizarea eficientă a acestor fonduri, pentru a se crea bonitate celui împrumutat, astfel încât să respecte graficul de eșalonare și plată a ratelor la credit și a dobânzilor aferente. Referindu-se doar la împrumuturile ce se acordă agenților economici, trebuie să se ia în calcul nivelul de productivitate al activelor ce vor fi achiziționate din împrumut. Așa cum s-a văzut la subcapitolul „piața factorilor și formarea veniturilor", mărimea plății (dobânzii) pentru factorul de producție-capital, este influențată de nivelul randamentului marginal al investiției.

Dacă avem în vedere fig. 20.1, pentru suma împrumutată SE, nivelul ratei dobânzii de 6% este egal cu nivelul eficienței marginale a investiției pentru care s-a utilizat capitalul împrumutat, care este de 6%.

Rata dobânzii este o *mărime variabilă*, supusă influenței exercitate de condițiile macroeconomice – conjunctura internă și internațională – precum și de cele microeconomice, cum sunt randamentele factorilor de producție, riscul afacerilor, managementul lor etc.

Prima grupă a factorilor ce concură la formarea mărimii ratei dobânzii derivă din *raportul cerere – ofertă*, de capital, referindu-se atât la evoluția cererii, cât și la evoluția ofertei, precum și la dinamica raportului dintre ele.

A doua grupă de factori privesc *riscurile* implicate de înstrăinarea unei sume de bani de către împrumutători: cu cât riscurile de neplată sunt mai mici, în condițiile păstrării constante a celorlalți factori, cu atât și rata dobânzii este mai mică și invers, cu

BCU CENTRALA

cât riscurile sunt mai mari, cu atât rata dobânzii este mai mare. De aceea, *mărimea totală a dobânzii* cuprinde dobânda propriu-zisă şi prima de asigurare contra riscurilor.

Inflaţia intervine în recalculările ratei dobânzii, majorând-o cu coeficientul preconizat pe o anumită perioadă, drept compensaţie pentru scăderea puterii de cumpărare a banilor (vezi dobânda nominală şi dobânda reală).

Un alt factor ce intervine în formarea dobânzii este *durata de acordare* a creditului. Dacă pentru creditele pe termen scurt, rata dobânzii este mai mare, va creşte mai mult cererea pentru credite pe termen mediu şi lung (când acestea se acordă la dobânzi mai reduse) şi invers. De asemeni, dobânzile sunt influenţate şi de *costurile acordării şi recuperării creditelor*.

Dintre factorii ce acţionează în sensul *creşterii ratei dobânzii*, pot fi menţionaţi:

– reducerea masei monetare aflată în circulaţie (la o anumită rată a dobânzii);

– creşterea cererii pentru credite, în special, pentru activităţi economice, dar şi pentru locuinţe şi consum;

– creşterea costurilor serviciilor bancare;

– conflicte sociale şi instabilitate politică;

Factorii ce pot frâna creşterea ratei dobânzii sunt:

– restrângerea cererii de capital prin finanţarea investiţiilor din sursele proprii ale agenţilor economici care îşi pot investi o parte din profit;

– lipsa oportunităţilor de afaceri profitabile;

– scăderea relativă a randamentului capitalului;

– înclinaţia spre consum a populaţiei care, mai ales în anumite perioade ale anului (concedii, sărbători), renunţă să economisească şi chiar cheltuieşc din economiile anterioare;

– politica antiinflaţionistă a guvernelor.

20.3. Formele şi funcţiile dobânzii

Formele ***dobânzii*** decurg din diversitatea activităţilor economice, din multitudinea condiţiilor de creditare, precum şi din tipologia creditorilor şi debitorilor.

Privită din perspectiva bancară, dobânda poate fi: *bonificată*, ca remunerare a disponibilităţilor băneşti ale celor ce-şi constituie depozite la vedere sau la termen, bancare sau CEC; *dobânda percepută*, încasată de bănci de la clienţii care beneficiază de credite; *dobânda pură*, incluzând costul utilizării capitalului şi *dobânda falsă*, ca recuperare a riscului nerambursării (pagubele provocate).

Privită sub aspectul relației dintre rata dobânzii și rata inflației, dobânda îmbracă formele: *nominală* și *reală*. Dobânda nominală sau monetară este cea exprimată ca atare, prin rata curentă de piață. Dobânda reală sau naturală este expresia în bunuri și servicii a dobânzii nominale. Ea se obține prin corectarea dobânzii nominale cu rata inflației și este direct proporțională cu dobânda nominală și invers proporțională cu gradul de depreciere monetară. Ea se obține ca diferență între dobânda nominală și gradul de eroziune a capitalului, determinat de evoluția procesului inflaționist.

Dobânda real pozitivă se obține atunci când rata nominală a dobânzii depășește rata inflației, iar *dobânda real negativă* se înregistrează în situația în care rata nominală a dobânzii nu acoperă rata inflației. Ratele real pozitive semnifică practicarea unor dobânzi înalte în termeni nominali, caracteristice creditelor scumpe și investițiilor nerentabile [5,220].

Dobânda brută apare ca venit contractual și forfetar, în timp ce *dobânda netă* este ceea ce rămâne din dobânda brută după ce se scad prima de risc de insolvabilitate a debitorului și cheltuielile de gestiune ale băncii.

Din considerente de calculație, se deosebesc ***dobânda simplă și compusă.*** [5,220]

Dobânda simplă se calculează în cazul în care perioada pentru care se acordă creditul/depunerea este de sub un an, cu ajutorul relației [4,129, vol. I]:

Ds = (C x nr. z x Rd)/360x100, în care:

Ds – dobânda simplă în sumă absolută

C – creditul/depunerea

nr. z – numărul de zile de acordare a creditului/depunerii

Rd – rata dobânzii

Dobânda compusă se calculează atunci când perioada de creditare/depunere este mai mare de un an (ani și fracțiuni de ani) și dobânda este reinvestită la fiecare scadență, astfel [4,vol. I, 129]:

$Dc = Cf - Ci = [Ci(1+ Rd)^n] + [Ci(1+Rd^n)x\ nrz\ x\ Rd/360\ x\ 100] - Ci = Ci(1+Rd)^n\ x\ [1+(nrz\ x\ Rd)/360\ x\ 100] - Ci$, în care:

Dc – dobânda compusă în sumă absolută

Cf – capitalul fructificat

Ci – capitalul inițial

n – număr de ani de creditare/depunere

$(1+Rd)^n$ – coeficient de fructificare

Pentru perioadă de număr întreg de ani, $Dc = Cf - Ci = Ci(1+Rd)^n - Ci$.

După nivelul la care se practică, dobânda poate fi: *dobânda ca taxă de scont sau dobândă ca taxă de rescont.* Taxa privată de scont (TPS) este dobânda la care băncile

comerciale scontează cambiile prezentate lor de către întreprinzători şi la care se acordă credite acestora.

Rescontarea este operaţiunea efectuată de banca centrală, de acordare a unor credite băncilor comerciale pe baza portofoliilor de cambii scontate în prealabil de acestea. Dobânda la care banca centrală scontează cambiile prezentate de băncile comerciale şi la care acordă împrumuturi celorlalte bănci se numeşte taxă oficială de scont (TOS). Dobânda pentru scontare şi rescontare numită scont (S) se calculează astfel: $S = (V \times nr.z \times R_s)/ 12 (360) \times 100$, în care:

V – valoarea nominală a titlurilor de credit

R_s – procentul ratei ***dobânzii*** sau taxa scontului

În cadrul aceluiaşi criteriu tipologic, se mai deosebesc: *dobânda directă* practicată între întreprinzători la creditele comerciale (mărfuri cu plata amânată); *dobânda* practicată pentru titluri guvernamentale şi efecte de comerţ emise de societăţi comerciale.

Dobânda la creditul de licitaţie, care se determină săptămânal, în cadrul şedinţelor de licitaţie, pe baza raportului dintre cererea şi oferta de capital, nivelul minim de pornire fiind stabilit de banca centrală; *dobânda la creditul lombard*, ca nivel al pieţei monetare, aferent creditelor acordate pe termen scurt de banca centrală băncilor comerciale, sub formă de refinanţare, stabilindu-se zilnic şi putând fi modificată de banca centrală fără preaviz. Pentru a descuraja băncile comerciale să apeleze la acest tip de credit, nivelul dobânzii este cel mai ridicat şi se plăteşte lunar.

Dobânda la rezervele minime obligatorii îmbracă forma dobânzii bonificate la rezervele minime obligatorii şi are un nivel scăzut, comparativ cu dobânda pieţei. Pentru neîndeplinirea rezervelor minime obligatorii se suportă dobânzi penalizatoare.

Dobânda bancară de bază este cea care se practică pentru certificatele de depozite şi pentru bonurile de trezorerie. La aceasta se adiţionează, după caz, pentru fiecare solicitant de credit, primele de riscuri.

Ratele dobânzilor sunt diferenţiate şi în funcţie de durata creditării – mai mici pentru împrumuturi pe termen scurt şi mai mari pentru credite pe termen mediu şi lung.

Funcţiile dobânzii îi pun în valoare rolul deosebit în dinamica şi eficienţa utilizării capitalurilor:

– permite antrenarea deţinătorilor de capital în investirea lui eficientă;

– influenţează distribuţia factorilor de producţie, orientându-i prioritar spre domeniile cele mai eficiente;

– semnalează dificultăţile de gestionare a fondurilor agenţilor economici;

– stimulează economisirea şi depunerea unei părţi din venituri la bănci;

– constituie o modalitate de formare a unui profit bancar;

– este o pârghie de redistribuire a venitului creat în economie.

În concluzie, *factorii generali de influență* asupra dobânzii sunt: starea economiei, productivitatea capitalului, nivelul lichidității din economie; nivelul riscurilor în afaceri, costul administrării capitalului, intervalul de timp stabilit pentru credite și rambursare. Factorul esențial al mărimii acesteia îl constituie raportul dintre cererea și oferta de capital bănesc. Dobânda percepută poate fi influențată de: erodarea monetară, nivelul cheltuielilor cu operațiunile bancare, gradul de risc, profitul bancar, rezerva minimă obligatorie. Nivelul ratei reale a dobânzii este influențat de mărimea presiunii fiscale din economie, deficitul bugetar, cursul de schimb, balanța comercială și balanța de plăți, lichiditatea creditului și riscul nerambursării. Factorii care determină creșterea ratei dobânzii pe termen lung sunt: creșterea costurilor serviciilor bancare, emigrarea capitalurilor flotante și a capitalurilor speculative, mărimea înclinației spre investiții, climatul politic și social nefavorabil investitorilor. Factorii care influențează în sensul reducerii ratei dobânzii pe termen lung sunt: sporirea generală a economiilor, diminuarea relativă a randamentului capitalului în investiții, politica antiinflaționistă, creșterea gradului de autofinanțare a agenților economici.

20.4. Sistemul bancar

Sistemul bancar reprezintă ansamblul băncilor și instituțiilor specializate de intermediere monetară. Acestea concentrează cererea și oferta de monedă provenită de la agenții primari. Prima bancă organizată a fost cea din Amsterdam, în 1609.

Băncile au fost create ca agenți specializați care îndeplineau rolul de a păstra valorile mobiliare ale clienților lor și de a efectua operațiunile solicitate de aceștia, în primul rând, plăți. Treptat, activitatea lor s-a extins și la efectuarea a numeroase operațiuni în contul altor agenți economici și la gestionarea instrumentelor financiare și monetare ale statului.

Rolul esențial al băncilor este de a intermedia fluxurile monetare fig.20.4.

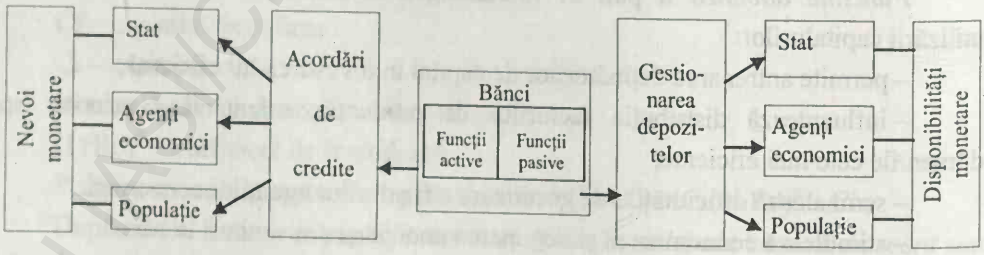


Fig. 20.4. Funcții de intermediere bancară

Tipologia sistemelor bancare include: bănci larg specializate, universale şi bănci strict specializate; bănci mari şi mici, cu capital majoritar privat, sau de stat şi cu capital mixt.

În economiile moderne, caracteristicile sistemelor bancare sunt: diversitate, concentrare, restructurare, ofertă de produse şi servicii diversificate, intensificarea concurenţei interbancare, deschiderea către relaţii cu alte ţări [4,13].

Funcţiile îndeplinite de bănci se clasifică în două grupe:

a) *Funcţiile clasice* – de creare de monedă – care constau în:

1) mobilizarea unei părţi importante din disponibilităţile băneşti temporare (venituri şi economii) ale agenţilor economici şi ale populaţiei şi transformarea acestora în *capital de împrumut.*

Deţinătorii capitalului de împrumut nu acordă direct credite celor care au nevoie de capital, ci îşi plasează disponibilităţile libere temporar în bănci, ca *depuneri*, iar băncile intermediază utilizarea acestora de către cei care au nevoie, în anumite condiţii.

2) acordarea de credite persoanelor fizice şi juridice care demonstrează bonitate financiară;

3) crearea de active financiare proprii – titluri de credit;

4) efectuarea de operaţiuni în conturile deponenţilor;

5) prestarea de servicii financiare pentru întreprinzători şi în beneficiul statului;

6) gestionarea conturilor clienţilor;

7) fondarea de societăţi comerciale pe acţiuni.

b) *Funcţii moderne*:

1) concentrarea şi coordonarea încasărilor şi plăţilor agenţilor economici;

2) reglarea operaţiunilor de credit;

3) crearea de putere de cumpărare suplimentară prin transformarea depunerilor la termen în credite pe termen lung;

4) analiza şi ierarhizarea proiectelor de afaceri în vederea acordării de credite ca şi asistarea activităţii de investiţii a celor creditate.

Un alt mod de a ordona activităţile băncilor ne permite să distingem *funcţii active* şi *funcţii pasive.*

În economiile de piaţă, **sistemele bancare includ**: băncile de emisiune, băncile comerciale, băncile de afaceri, băncile specializate şi organismele de credit nebancare.

Băncile de emisiune, prin determinarea stării circulaţiei monetare la nivel macroeconomic şi prin influenţele pe care le pot exercita asupra celorlalte bănci şi instituţii financiare şi la nivel microeconomic, deţin o poziţie prioritară în cadrul oricărui

sistem bancar. O bancă de emisiune este amplu implicată în emisiunea monetară şi în procesul de creditare, ca şi în operaţiunile valutare şi bursiere dintr-o ţară. Ea deţine poziţia de bancă centrală sau bancă a băncilor, fiind o instituţie de stat. Funcţiile pe care o asemenea bancă le realizează sunt:

– emisiunea de monedă necesară circulaţiei şi reglarea masei monetare;

– transpunerea în practică a obiectivelor politicii monetare a statului;

– creditarea băncilor comerciale şi a altor bănci;

– controlul activităţii şi prevenirea unor dereglări ample în derularea operaţiunilor altor bănci din sistemul bancar;

– execuţia de casă a bugetului de stat;

– influenţarea cursului de schimb al monedei naţionale;

– păstrarea rezervelor în aur şi valutare ale ţării;

– autorizarea şi supravegherea agenţilor ce operează pe piaţa monetar-financiară;

– servicii bancare cerute de alte bănci şi de guvern.

Băncile de emisiune au apărut iniţial ca bănci private (Amsterdam 1609, Anglia 1694), care au primit de la stat dreptul de emisiune a bancnotelor. În marea lor majoritate, băncile de emisiune s-au constituit ca bănci de stat, dar au existat şi bănci cu capital propriu sau mixt, mobilizând atât capitalul particularilor, cât şi pe cele ale statului (SUA, Belgia, România). În timp, s-au generalizat băncile de emisiune cu capital integral de stat.

În ţările cu economii de piaţă dezvoltate – Anglia, SUA, Franţa – banca de emisiune are un rol important şi în administrarea datoriei publice, plasarea de noi titluri de stat, controlul pieţei creditelor şi apărarea stabilităţii monedei naţionale.

Banca de emisiune desfăşoară operaţiuni pasive şi active.

Operaţiunile pasive se concentrează asupra:

1) constituirii capitalului propriu;

2) a atragerii depunerilor celorlalte bănci naţionale sau străine şi

3) a emisiunii monetare, în principal prin punerea în circulaţie a banilor de cont şi apoi prin asigurarea numerarului necesar circulaţiei monetare.

Operaţiunile active ale băncii sunt:

1) operaţiuni de creditare a celorlalte bănci (comerciale);

2) de creditare a statului sub forma creditelor guvernamentale.

Creditarea băncilor comerciale îmbracă formele [4,19]:

* rescontul de cambii;

* credite pe gaj de efecte comerciale;

* credite pe gaj de efecte publice;

* operațiuni de decontări între bănci și de gestionare a fluxurile monetare interbancare;

* vânzare-cumpărare de aur și devize.

Băncile comerciale au apărut în legătură cu dezvoltarea schimbului, participând la operațiunile comerciale prin eliberarea titlurilor cambiale. Germenii acestor instituții l-au constituit cămătarii. Banii acumulați din operațiuni de comerț se păstrau în aceste bănci ca depozite, fiind utilizați în procesul de redistribuire a capitalurilor, sub formă de credite. Astăzi, băncile de depozite sau de credite sunt principala componentă a sistemelor bancare. Rolul principal al băncilor comerciale este de a fi *intermediari în fluxul economii-investiții*, între cei ce dețin fonduri băneşti și cei ce le utilizează în activitățile economice.

Băncile comerciale realizează operațiuni pasive, active, comerciale și de comision [4,77]:

Operațiunile pasive sunt:

– formarea capitalului propriu (din capitalul social, fondul de rezervă și din provizioane);

– obținerea de depuneri (depozite la vedere, la termen, prin cont curent);

– rescontarea;

– refinanțarea.

Operațiunile active sunt:

– creditarea agenților economici – pentru procurarea activelor fixe sau pentru activitatea de exploatare curentă;

– creditarea persoanelor fizice – pentru achiziționarea ori construirea de locuințe, procurarea de bunuri durabile sau cheltuieli curente;

– plasamente de capital.

Băncile comerciale sunt instituții cu caracter lucrativ, care pun la dispoziția clienților cu bonitate, capitalul necesar în derularea afacerilor lor. În plus, ele gestionează operațiunile din conturile clienților – agenți economici și persoane particulare.

Resursele monetare ale acestor bănci se asigură, pe lângă capitalul propriu, pe alte două căi:

– depunerile efectuate de clienți și

– emisiunea de titluri și obligațiuni ipotecare.

Între celelalte tipuri de instituții ce sunt incluse în sistemul bancar național sunt: Cooperativele de credit, Fondurile de pensii, Societățile de asigurări și Societățile de investiții, Societățile de leasing, Casele de economii și altele.

În întregul sistem bancar, activitatea de acordare a creditelor se fundamentează pe mai multe principii, dintre care cele mai importante ar fi [6,43]:

- Activitatea de analiză a solicitărilor şi de acordare a tuturor tipurilor de credite, inclusiv asumarea riscurilor specifice activităţii de creditare, se bazează pe resursele proprii şi atrase ale băncilor.
- Evidenţa contabilă aferentă clienţilor persoane fizice ori juridice, condusă şi organizată informatic, va trebui să asigure:
  – distribuirea zilnică, la cerere, a extraselor de cont bancar ale clienţilor;
  – balanţa soldurilor conturilor clienţilor;
  – balanţa rulajelor conturilor clienţilor, în funcţie de necesitatea de analiză şi control privind disponibilităţile şi creditele existente în conturile pe care banca le are în administrare.
- Elementele de analiză ce vor fi luate în considerare în momentul asumării de către bancă a unor angajamente urmăresc, printre altele:
  – angajarea şi derularea operaţiunilor de creditare ce vor fi treptat descentralizate, în sensul măririi competiţiei de aprobare a solicitărilor, pe măsura creşterii abilităţilor de analiză şi control ale serviciilor de creditare din sucursale şi agenţii din reţeaua proprie băncii;
  – analiza activităţii economice şi financiare a fiecărui client va urmări lichiditatea, bonitatea, solvabilitatea, rentabilitatea activităţii desfăşurate, precum şi poziţia pe piaţă a agenţilor economici;
  – încadrarea în strategia generală a băncii, care urmăreşte, respectând cadrul general trasat de politica monetară a B.N.R., obţinerea unui profit cât mai mare, diminuarea riscurilor, gestionarea cât mai eficientă a resurselor băneşti;
  – în cadrul analizei solicitării de credit, se va acorda o atenţie deosebită tuturor tipurilor de garanţii pe care solicitanţii de credit le prezintă: garanţii reale, financiare, morale;
  – derularea operaţiunilor legate de angajamentele asumate de bancă pentru şi în numele clientului trebuie să asigure alocarea unor sume importante pentru constituirea de provizioane de risc, dacă se ţine seama de gradul de incertitudine ridicat, generat de faptul că angajamentele clienţilor sunt noi, precum şi de necesitatea acoperirii angajamentelor asumate în conformitate cu practica bancară internaţională.
- Recuperarea creanţelor asupra unor clienţi se face prin acţionarea acestora în justiţie şi recuperarea prin executarea garanţiilor reale.

BCU IASI CENTRU UNIVERSITAR LIBRARY

- Banca ce acordă creditul trebuie să dea dovadă de *prudenţă bancară* în ceea ce priveşte acordarea creditului [4,120].

Banca se va informa corect asupra asociaţilor societăţii, asupra calităţii lor morale şi manageriale, precum şi a principalilor săi clienţi. Un element de bază va fi şi calitatea produselor sau serviciilor realizate de societate, relaţiile acesteia cu partenerii de afaceri, situaţia patrimoniului şi situaţia financiară [6,45].

O condiţie fundamentală pentru a se acorda un credit de către bancă este capacitatea potenţialului client de a produce venituri rezultate din derularea creditului. Această capacitate de a produce venituri se poate evalua prin diverse mijloace de observare, întocmindu-se, în acest scop, un *studiu de solvabilitate*. Contractele de credit vor preciza toţi termenii şi toate condiţiile tranzacţiilor.

Chiar dacă se fac estimări corecte, acestea nu-l împiedică pe cel care împrumută (în speţă, banca) să-şi ia garanţii reale şi personale în raport cu creditul acordat. Această situaţie este determinată şi de faptul că se pot produce schimbări rapide şi uneori imprevizibile ale condiţiilor economice, datorate fie agenţilor economici, fie situaţiei de pe piaţă.

Atunci când rata dobânzii creşte puternic, statul poate interveni pentru stoparea sau plafonarea ratei dobânzii, prin stabilirea unui *plafon maximal*. Dar, acest mod de acţiune poate avea urmări negative asupra funcţionării pieţei de capital bănesc, deoarece ofertanţii de împrumuturi nu vor fi mulţumiţi să acorde credite la dobânzile plafonate şi nu vor acoperi integral o cerere care creşte, fiind stimulată de dobânzile accesibile. În acest mod, va exista mereu o cerere nesatisfăcută de credite. Mecanismul pieţei capitalurilor va funcţiona prin formarea dobânzilor în condiţiile pieţei libere, prin confruntarea ofertei cu cererea, iar pentru protejarea unei părţi a solicitanţilor de împrumuturi, statul poate oferi alte soluţii [3,369].

Sectorul bancar din România include un nr. de 41 de bănci, la sfârşitul anului 2003 [dr, 296]. Începând cu intervalul 1998-2002, are loc un proces de restructurare a sistemului bancar românesc prin creşterea răspunderii fiecărei componente pentru gestionarea eficientă a resurselor băneşti. În acelaşi timp, se realizează consolidarea independenţei şi autorităţii Băncii Centrale, dar şi sporirea rolului acesteia în reglementarea şi supravegherea activităţilor bancare.

Între principalele măsuri de adaptare a sistemului bancar la cerinţele economiei de piaţă, sunt: privatizarea băncilor; îmbunătăţirea supravegherii prudenţiale a lor prin introducerea unui sistem de rating bancar şi avertizare timpurie asupra tendinţelor negative din activitatea băncilor, reorganizarea garantării depozitelor, aplicarea legii falimentului bancar etc.

În același scop s-au constituit Centrala Riscurilor Bancare, registrul Central al Creditelor și Registrul Creditelor Restante.

Sistemul de rating bancar și avertizare timpurie s-a creat pentru evaluarea corectă a situației băncilor, prin utilizarea a cinci indicatori:

– adecvarea capitalului (C);
– calitatea activelor (A);
– management bancar (M);
– profitabilitate (P);
– lichiditate (L).

Fiecare indicator este apreciat cu ajutorul unei scale de evaluare cu valori între 1 și 5 – valoarea 1 corespunde nivelului celui mai performant al indicatorului, iar valoarea 5 corespunde nivelului celui mai slab. Pentru fiecare bancă se calculează un rating compus pe baza evaluării celor 5 componente.

Cu rol important în fluidizarea fluxurilor monetare din cadrul sistemului bancar s-au creat *societăți de factoring* – întreprinderi financiare care cumpără creanțele unor bănci asupra clienților (rău platnici) și apoi le recuperează de la aceștia, contra unui comision (superior nivelului de piață al dobânzii).

Bibliografie:

1. Basno, C., Dardac, N., Floricel, C., *Monedă, credit, bănci*, E.D.P., București, 1997
2. Ciucur, D., Gavrilă, I., Popescu, C., *Economie – manual universitar*, Editura Economică, București, 1999
3. Crețoiu, Gh., Bucur, I., *Economie*, Editura All Back, București, 2003
4. Dardac, N., Vâșcu, T., *Monedă-Credit*, Editura ASE, 2002
5. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop N.Al., *Marketing – dicționar explicativ*, Editura Economică, București, 2003
6. Pascariu, Gh., *Management financiar-bancar*, Editura Fundației Academice „Gh. Zane", Iași, 2004
7. Samuelson, A.P., Nordhaus, D.W., *Economie politică*, Editura Teora, 2000
8. Whitehead, C., *Economia*, Editura Sedona, Timișoara, 1997

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

21. PROFITUL

Structura:

21.1. Conceptul de profit şi caracteristicile lui
21.2. Formele profitului
21.3. Rentabilitatea firmelor şi pragul de rentabilitate
21.4. Funcţiile profitului

21.1. Conceptul de profit şi caracteristicile lui

Profitul este considerat un *venit rezidual* dat de diferenţa dintre veniturile totale obţinute dintr-o activitate productivă şi costurile totale implicate de aceasta. După Samuelson şi Nordhaus, profitul provine din randamentul capitalului investit. „Când deţineţi acţiuni la o firmă, randamentul lor este reprezentat de partea care vă revine dumneavoastră din venitul total al acesteia [5, 303]. Ca raport între câştigurile anuale şi valoarea investiţiei făcute, investiţie ce comportă riscuri mai mari decât alte modalităţi de plasare a capitalului (într-o bancă, aducând dobândă, faţă de implementarea şi desfăşurarea unei afaceri), profitul reprezintă o provocare pentru întreprinzători.

Alegerea, pentru a obţine venituri din afaceri, sau dintr-o altă modalitate de a investi capitalul propriu, revine proprietarului de capital, în orice formă ar exista acesta – fizică sau bănească. Decizia corectă poate fi luată numai după compararea nivelurilor diferite de randament, care ar rezulta după fiecare variantă posibilă de alocare. Pentru aceasta se previzionează nivelul de randament al fiecărei variante de investiţii, prin calcularea costurilor posibile, a beneficiilor posibile şi, în final, a raporturilor dintre beneficii şi costuri, pentru ca alegerea să fie raţională.

BCU "ALECU RUSSO" UNIVERSITY LIBRARY

Randamentul capitalului este raportul procentual dintre venitul net anual (venituri totale minus cheltuieli totale) şi valoarea investiţiei.

Introducerea făcută are scopul de a aduce conceptul de profit în latura pragmatică a interpretărilor terminologice.

Dar conceptului de profit i se atribuie şi alte conotaţii.

Într-o *apreciere depreciativă*, profitul este considerat un venit însuşit fără efort, de o persoană considerată un parazit sau de către capitalişti, de pe urma muncii neplătite a salariaţilor. Sigur că profitul apare ca un avantaj dobândit, dar nu neapărat fără efort, ci prin căutarea avantajelor comparative ce decurg din niveluri diferite de productivităţi şi de costuri. Se mai ştie că nu din reducerea salariilor provine profitul, ci el se datorează unui management bun, capacităţii de a reduce efectele negative ale riscurilor implicate de o afacere.

De aici s-au dezvoltat noţiuni ca *profit nelegitim* sau *nelegal* şi *profit legitim*, legal şi meritat. Condiţiile însuşirii unor câştiguri nelegale sub forma „profiturilor" ar fi:

- mărirea nejustificată a preţurilor de vânzare;
- diminuarea cheltuielilor de ameliorare şi protecţie a mediului ambiant;
- evaziunea fiscală.

Profitul legitim, cuvenit şi legal, este rezultatul unor eforturi creative:

- modernizarea tehnologiilor;
- combinarea eficientă a factorilor de producţie,
- optimizarea capacităţilor de producţie;
- perfecţionarea ofertei pentru piaţă;
- satisfacerea la un nivel superior a dorinţelor consumatorilor etc.

Toate acestea pot fi obţinute prin calităţile specifice de buni manageri.

Profitul stimulează progresul, creativitatea, sacrificiul, asumarea riscurilor.

În această accepţiune, profitul provine din toate sectoarele vieţii economice – industrii, agricultură, servicii, bănci, turism, asigurări etc.

Activităţile economice sunt însoţite de incertitudine şi de risc. Unele riscuri sunt asigurabile (din ce în ce mai multe) şi pierderile produse prin manifestarea evenimentului previzionat sunt acoperite prin asigurări. Alte tipuri de risc nu sunt exact determinabile şi nici acoperite prin sistemele de plată a daunelor. Manifestarea unora poate duce afacerea la faliment, în timp ce evitarea sau diminuarea altora aduce mari câştiguri sub formă de profit. Fructificarea în sens favorabil, pozitiv, a unor oportunităţi, în afaceri, de piaţă, tehnologice etc. implică şi riscuri de diferite tipuri, mai ales într-un mediu economic dinamic:

– risc tehnologic (apariţia unor tehnologii şi mai performante);

- risc de piață (de a nu se vinde);
- risc monetar – financiar (inflație);
- risc valutar (fluctuația cursurilor de schimb, mai mare);
- politic, conjunctural;
- risc juridic (apariția unor modificări legislative);
- riscul pierderii capitalului propriu.

Este firesc și motivant pentru întreprinzătorii care au curajul să demareze și să susțină afaceri în aceste condiții marcate de instabilitate, să obțină **o răsplată** care îmbracă forma profitului, pentru capitalul angajat.

Profitul se particularizează de celelalte forme de venituri (salarii, dobânzi, rentă), prin câteva caracteristici proprii:

1. Profitul este un „rest" rămas întreprinderii în urma unei activități, după acoperirea tuturor costurilor și a datoriilor fiscale [1, 307].
2. Este un venit nesigur care nu are la bază un contract cert privind obținerea lui sau mărimea acestui venit. Chiar dacă toate condițiile de eforturi (inputuri) necesare în activitate s-au îndeplinit, dar dacă rezultatele scontate nu apar, nici profiturile nu apar, ele sunt incerte. Incertitudinea crește odată cu nivelul concurenței [6, 81].
3. Profitul apare ca rezultat al șansei.
4. Un venit aleatoriu.
5. Profitul este un venit fluctuant de la an la an, de la lună la lună.
6. Există și profit negativ, care reprezintă mărimea pierderii, însușite odată cu asumarea tuturor riscurilor implicate de orice activitate economică.

Dacă obținerea *profitului pozitiv este o rezultantă a eficienței activității*, prin măsura în care profitul obținut corespunde cu cel așteptat (previzionat), se măsoară *eficacitatea întreprinzătorului.*

Ca mărime, profitul se apreciază prin *masa profitului* și *rata profitului.* Masa profitului este diferența, în mărime absolută, dintre încasările totale (I. T.) și costurile totale (C.T.). Încasările totale se obțin din produsul dintre cantitatea vândută (Q) și prețul de vânzare (P):

$$IT = Q \times P$$

$$P_r = IT - CT$$

$$P_r = Q \times P - CT$$

BCU IASI

21.2. Formele profitului

Profitul total este alcătuit din *profitul normal* şi *profitul „supernormal"* [3, 349] – vezi figura 21.1:

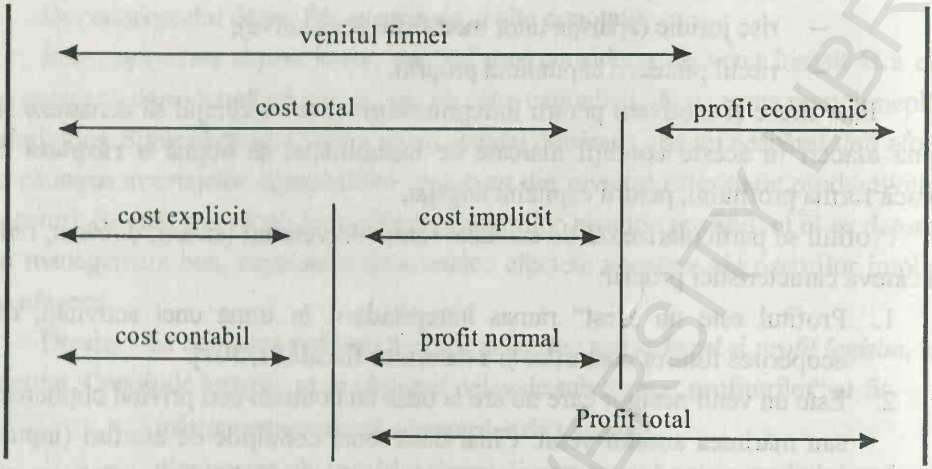


Fig. 21.1. Formele profitului

Formele de profit care apar în schemă decurg din modul de a fi privit costul, respectiv: costul contabil şi cel economic, care, dedus din venit, lasă firmei profitul în accepţiuni contabile diferite.

Astfel, costul contabil apare ca sumă a costurilor explicite (cheltuieli făcute pentru procurarea factorilor de producţie pe bază de facturi) plus amortizarea capitalului fix propriu. Ori, întreprinzătorii consumă resurse proprii care nu sunt plăţi către terţi, dar acestea nu se consideră, din punct de vedere contabil, costuri deductibile. Ceea ce se obţine peste costul contabil este profit, respectiv, *masa profitului.* Ea este alcătuită din profitul normal, cuvenit pentru consumarea resurselor proprii (costul implicit) de către întreprinzător – calculator, autoturism, spaţiu, timp etc. Dacă acestea ar fi fost închiriate, s-ar fi încasat pentru ele chirii şi acestea ar fi fost incluse în costuri, diminuând profitul economic.

Întreprinzătorului îi este, astfel, recunoscut, dreptul sau caracterul legitim al profitului sub două forme:

- profit normal pentru factorii proprii antrenaţi în activitate;
- profit economic sau supernormal, obţinut în urma vânzărilor către piaţă, la preţuri mai mari decât costurile economice.

De aici rezultă că *profitul normal (inclus în cost) este mărimea minimă a câştigului în bani care îl motivează pe întreprinzător să-şi continue activitatea.*

Profitul minim mai este numit profit necesar şi obţinerea lui este condiţia minimă pentru ca producătorul să-şi aducă aportul în activitate.

De aceea, mărimea profitului minim devine o sumă a câtorva remuneraţii distincte, potrivit cu tipurile de aporturi ale întreprinzătorului [2, 261, 258]:

- dobânda la capitalul propriu, calculată după rata de piaţă a dobânzii;
- salariul de management pe care l-ar fi primit un manager angajat;
- chiria pentru spaţiile proprii, autoturisme;
- dividendele ce revin acţionarilor pentru un capital egal investit în acţiuni;
- renta pentru pământul utilizat pentru spaţiul construit.

Atunci când întreprinzătorul nu utilizează resurse proprii în afacerea pe care o desfăşoară, nu obţine profit normal deoarece pentru factorii închiriaţi se majorează costul prin chiriile ce trebuie achitate proprietarilor, iar dacă din vânzarea mărfurilor pe care le-a produs nu obţine un preţ (preţul pieţei) mai mare decât costurile, el poate să nu obţină nici profitul economic sau supernormal.

Profitul economic este venitul cuvenit celor ce demarează, organizează şi conduc o întreprindere şi care devin proprietarii bunurilor produse, venit ce-l răsplăteşte pe întreprinzător pentru înfiinţarea şi funcţionarea activităţii şi pentru asumarea riscurilor implicate de acestea.

Însuşirea profitului de către întreprinzători este motivată şi de următoarele argumente:

- Asimilarea de informaţii şi idei noi şi punerea lor în practică prin inovare, ca aport al managerului eficient;
- Managementul, ca efort de conducere ce implică profesionalism, artă, intuiţie, talent şi alte calităţi speciale;
- Capacitatea de fructificare comercială a ocaziilor de piaţă, de a ocupa poziţii favorabile, de a realiza distribuţia şi vânzarea mărfurilor cu succes;
- Asigurarea contra riscurilor.

În concluzie, profitul este în acelaşi timp:

- plată a întreprinzătorului şi
- plată a asumării riscului.

Alte forme ale profitului sunt:

- *profitul de monopol* sau *supraprofitul*, obţinut de către firmele ce ocupă poziţii de monopol pe o piaţă şi care pot fixa preţuri mari (de monopol);
- profitul neaşteptat (nesperat).

Profitul total obținut de un agent economic, într-o perioadă de timp (un an), îmbracă forma *profitului brut*. După scăderea impozitului pe profit, rămâne *profitul net* pe care firma îl va repartiza și utiliza.

21.3. Rentabilitatea firmelor și pragul de rentabilitate

Rentabilitatea sau profitabilitatea este o formă de apreciere a rezultatelor în raport cu eforturile ce au caracterizat o anumită activitate (de producție, circulație etc.). Ea este și o formă sintetică a eficienței.

Organizarea și desfășurarea oricărei activități economice trebuie să fie, în același timp, *utilă*, adică să răspundă unor nevoi reale și, *rentabilă*, asigurând depășirea cheltuielilor prin obținerea de profit.

Rentabilitatea sintetizează rezultatele acțiunii tuturor factorilor de producție, fiind un indicator de prim-plan în sistemul de indicatori ai eficienței economice, la nivel microeconomic. Rezultatul activității economice a unei firme, privit ca valoarea suplimentară produsă peste cea cheltuită, *profitul*, se compară cu mijloacele investite pentru realizarea acestei plusvalori.

Rentabilitatea reflectă tocmai capacitatea unităților economice de a obține profit. Componentă organică a eficienței economice, rentabilitatea nu poate fi confundată cu aceasta, care are un conținut mai complex și se exprimă printr-un ansamblu de efecte economico-sociale. Rentabilitatea este o cerință a dezvoltării economice. Obținerea de plusprodus este o necesitate obiectivă, o condiție pentru reluarea procesului de producție și asigurarea unei creșteri economice susținute.

Rentabilitatea poate fi analizată la nivel de *unitate economică*, de *produs* sau *activitate*, uneori chiar la *nivel de ramură*. Ea poate fi exprimată atât în formă *absolută*, cât și în formă *relativă*, cu ajutorul ratei rentabilității.

Rentabilitatea absolută este dată de *masa profitului unitar (Pru)* care, la rândul său, se determină ca diferență între nivelul prețurilor de vânzare și cel al costurilor de producție pentru un produs/serviciu sau de *masa întregului plusprodus*, calculată prin diferența între cifra de afaceri și costurile totale.

$$P_{ru} = P_v - C_p$$

$$P_r = CA - CT$$

Pentru întreaga activitate a unei firme, masa profitului se calculează ca diferență (pozitivă) între încasările totale și costurile totale.

$$P_r = \hat{I}T - CT$$

Rata rentabilității este o mărime relativă, ce exprimă măsura în care resursele avansate sau consumate aduc profit. Ea se exprimă prin raportul dintre profitul obținut și capitalul avansat.

$$\text{rata profitului: } \pi = \frac{P_r}{k} \times 100$$

$$\text{sau } \pi = \frac{P_r}{CT} \times 100,$$

$$\text{sau } \pi = \frac{P_r}{CA} \times 100;$$

Pentru unitatea de produs vândută, rata profitului este:

$$\pi = \frac{P_{vu}}{C_u} \times 100, \text{ unde:}$$

P_{vu} = prețul de vânzare unitar (mediu);

C_u = costul unitar (mediu).

Rata profitului calculată la nivel de ramură sau economie națională, exprimă nivelul de rentabilitate al acestora. Se consideră că un nivel bun al rentabilității unei ramuri este de peste 10% , stimulând intrarea întreprinzătorilor, cu atât mai mult cu cât rentabilitatea sporește peste acest nivel.

Pentru a mări rentabilitatea, firmele concep și aplică politici și strategii de maximizare a profiturilor și minimizare a costurilor.

Situația de rentabilitate (profit pozitiv) presupune trecerea, mai înainte, printr-o situație de nerentabilitate, când s-au avansat o serie de cheltuieli de investiții, dar rezultatele sub formă de încasări n-au apărut încă. Trecerea de la nerentabilitate la rentabilitate se face prin **pragul de rentabilitate** sau **punctul mort** – vezi figura 21.2:

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

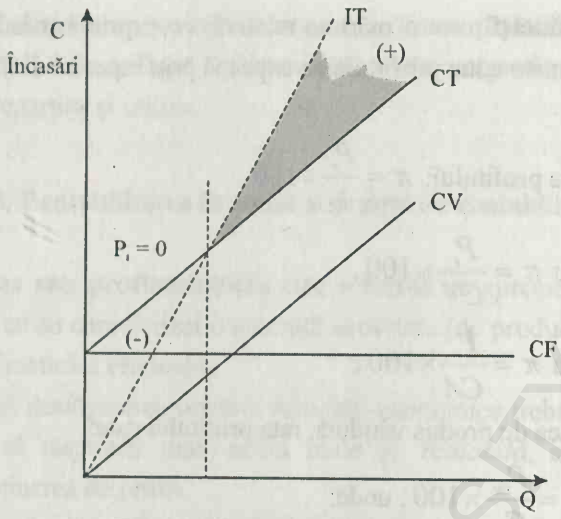


Fig. 21.2. Pragul de rentabilitate

După modul în care se exprimă şi raporturile ce se iau în calcul, rentabilitatea îmbracă forme diferite:

1) *rentabilitatea economică*, apreciată procentual prin rata economică;
2) *rentabilitate comercială*, exprimată prin rata comercială;
3) *rentabilitate financiară*, calculată prin rata financiară;
4) *rata rentabilităţii totale*:

Rate ale profitului

$$\text{Rata economică} = \frac{P_r}{A.T.} \times 100$$

$$\text{Rata comercială} = \frac{P_r}{C.A.} \times 100$$

$$\text{Rata financiară} = \frac{P_r}{A.p.} \times 100$$

$$\text{Rata rentabilităţii totale} = \frac{P_r}{Cp} \times 100$$

AT = active totale (proprii + împrumutate);

C.A. = cifra de afaceri;

A.p. = active proprii;

C.p = cost de producţie.

Nivelul de profitabilitate se poate analiza şi pe aporturi ale factorilor de producţie, calculându-se indicatori parţiali ai rentabilităţii, precum:

BCU MIHAI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- rata rentabilității capitalului fix: $R_{Cf} = \frac{P_r}{K_f} \times 100$;
- rata rentabilității capitalului circulant: $R_{C_C} = \frac{P_r}{K_C} \times 100$;
- indicatori ai utilizării rentabile a fondului de salarii: $R_{fs} = \frac{P_r}{F_S} \times 100$;
- rata rentabilitățiii întregului capital: $R_k = \frac{P_r}{K} \times 100$.

Factorii ce pot duce la *creşterea rentabilității* sunt grupați după aria sau zona lor de acțiune: dinspre producție, dinspre piață, dinspre costuri ori provenind de la componentele politice privind investițiile, fiscalitatea etc., din mediul de afaceri al unei economii, la un moment dat.

Factorii legați de producție sunt: volumul şi structura acesteia.

Costurile totale sunt dependente de volumul factorilor de producție şi de prețul lor, adică de volumul producției, costul fiind o funcție de producție:

$CT = f(Q)$.

Pe de altă parte, încasările totale sunt rezultatul produsului dintre producția vândută şi prețurile de vânzare, adică tot o funcție de producție:

$IT = f(Q)$.

La capitolul privind comportamentul producătorului s-a demonstrat dependența obținerii profitului de un anumit volum al ofertei (zonă de profit), sub care şi peste care profitul scade. În structura producției totale există unele produse mai profitabile ca şi unele produse mai puțin sau deloc profitabile.

Cu cât ponderea produselor rentabile va fi mai mare în oferta totală, cu atât profitul total al producătorului va fi mai mare.

Un alt factor important pentru mărirea profiturilor este *calitatea produselor/serviciilor* oferite pe piețe care, prin prețurile de prestigiu (mai mari), aduc un plus de câştig sub forma de *superprofit*. O problemă a firmelor este legată de capacitatea de producție, care trebuie astfel dimensionată, încât să se obțină acel volum de output, pentru care diferența dintre încasările totale şi costurile totale să fie maximă. Firma n-ar trebui să continue să producă dacă încasările sale nu sunt superioare sau cel puțin egale cu costurile totale variabile. În caz contrar, se vor înregistra pierderi. Condițiile de maximizare a profitului producătorului sunt:

$C_{mg} = I_{mg}$ şi

$\Delta I_{mg} \rangle 0$

Pieţele creează cadrul de întâlnire a ofertelor cu cererea de bunuri şi servicii, întâlnire din care rezultă anumite preţuri de vânzare/cumpărare pentru anumite cantităţi. Cu cât preţul încasat de un ofertant este mai mare, faţă de costurile sale, cu atât superprofitul obţinut este mai mare. De aceea, *politicile şi strategiile de marketing* au un deosebit rol în a poziţiona pe o piaţă un ofertant, un produs, o marcă, în funcţie de care preţul rezultat include un anumit volum de profit. Procedeele de calculare a preţurilor de vânzare, mai ales pentru produsele noi pe o piaţă (preţuri de ofertă), materializează *deciziile de preţ* ale managerilor firmelor privind marjele de profit incluse în acestea.

O decizie importantă a firmelor este cea a repartizării încasărilor şi apoi a profiturilor nete obţinute (rămase).

Costurile au un rol deosebit în mărimea profitului deoarece se scad din cifrele vânzărilor (încasărilor) şi, cu cât vor fi mai reduse, cu atât profitul (masă) va fi mai mare, pentru un preţ de vânzare dat şi anumite cantităţi vândute.

$$P_v - C_p = P_r$$

De asemenea, este importantă şi *structura costurilor* (fixe, variabile, directe, indirecte).

Pentru o monitorizare mai atentă a tipurilor de costuri realizate de o activitate, M. Niculescu şi G. Lavalette [4, 205], propun o structurare interesantă a lor, în *costuri – constrângere şi costuri – rezultat:*

Costul complet al întreprinderii sau activităţii

Costul constrângerilor

Costul rezultatelor

Costuri strâns legate de aşteptările externe:
- Clienţi
- Acţionari
- Furnizori
- Bancheri
- Prezervarea mediului

Costuri strâns legate de funcţionarea „maşinăriei":
- Întreţinere
- Pază
- Informatică de gestiune
- Informatică contabilă

BCU IASI - MEDIA UNIVERSITY LIBRARY

Suma acestor categorii de costuri este egală cu suma costurilor directe şi indirecte, dar scot în evidenţă contribuţiile şi *implicările lor în realizarea de profit* a întreprinzătorilor. În acelaşi sens, autorii numiţi mai sus prezintă necesitatea analizei indicatorului de adecvare a capacităţii firmelor.

Nivelul şi dinamica rentabilităţii sunt influenţate pozitiv de o serie de factori:

1) Orientarea producţiei spre nevoile pieţei şi obţinerea unor preţuri de vânzare profitabile, în mod justificat, prin oferirea unei *valori mari*, apreciate de consumatori;

2) Creşterea productivităţii muncii. Ea are un efect pozitiv asupra rentabilităţii numai când înregistrează o creştere superioară salariului mediu. În cazul în care o parte cât mai mare a profitului rămâne la dispoziţia producătorului respectiv şi este utilizată pentru constituirea mijloacelor financiare necesare lărgirii şi modernizării producţiei, precum şi cointeresării materiale a celor ce au participat la crearea lui, creşte şi rolul stimulativ al rentabilităţii, creând premisa potenţării factorilor de creştere a productivităţii muncii;

3) Reducerea cheltuielilor materiale. Ea trebuie să fie permanent corelată cu îmbunătăţirea continuă a calităţii şi a structurii sortimentale a producţiei în raport cu nevoile pieţei, în condiţiile neafectării mediului ambiant;

4) Creşterea volumului producţiei şi realizarea unei structuri optime a acesteia, în condiţiile menţinerii sau a creşterii mai lente a costurilor. Creşterea ponderii produselor cu o rată a rentabilităţii mai mare decât a ratei medii determină creşterea acesteia din urmă şi, implicit, a masei profitului;

5) Creşterea vitezei de circulaţie a capitalului, respectiv, scurtarea duratei unui circuit productiv, fără să sporească masa capitalului avansat.

21.4. Funcţiile profitului

Rolul deosebit de important al profitului este pus în valoare prin prezentarea funcţiilor pe care le are.

1. *Funcţia de orientare a activităţilor şi a întreprinzătorilor.* Nevoile de consum ale societăţii vor putea fi cunoscute prin „voturile" pe care cumpărătorii le acordă, prin preţurile plătite pentru mărfurile pe care le preferă. Către aceste ramuri şi structuri de producţie se vor orienta, prioritar, resursele de producţie şi întreprinzătorii care vor obţine profit pentru eforturile de a satisface cerinţele societăţii. Totodată, întreprinzătorii se vor îndrepta, în primul rând, către ramurile care se caracterizează prin rentabilităţi sporite, fiind motivaţi de profiturile mai mari ce le revin. Toate activităţile *necesare* societăţii şi care presupun consum de eforturi de organizare şi modernizare,

sunt creatoare de profit, ca element de atracție pentru cei dispuși să se angajeze la eforturi specifice. În același timp, profitul devine *sursa dezvoltării* firmelor producătoare, a creării unor noi capacități de producție, destinate să satisfacă nevoi potențiale mai mari de consum de bunuri și servicii;

2. *Profitul îndeplinește funcția de sursă de dezvoltare* și *creștere economică.* În fiecare întreprindere profitabilă, o parte a profitului se constituie în surse de autofinanțare a investițiilor și de creare de rezerve. Investițiile contribuie la dezvoltarea extensivă, prin adăugarea de noi capacități de producție, crearea de noi locuri de muncă și la dezvoltarea intensivă, pe calea modernizărilor și a evoluțiilor calitative – sporirea randamentelor, reducerea costurilor viitoare, economisirea resurselor, restructurări;

3. *Funcția de stimulare a inițiativei libere a proprietarilor și a întreprinzătorilor.* Acceptarea riscurilor provoacă interesul managerilor de a mări productivitatea muncii și randamentele celorlalți factori de producție, prin inovare, modernizări. *Cercetarea pieței* și ieșirea în întâmpinarea consumatorilor cu produse superioare, adaptate cerințelor segmentelor de cumpărători, contribuie ca vânzările/ încasările să decurgă fără probleme, pentru a asigura accelerarea circuitului economic și obținerea unor profituri ridicate și sigure. Salariații firmelor pe acțiuni sunt interesați să se obțină rezultate cât mai bune, prin gospodărirea economică a resurselor, proces în care sunt stimulați prin dividende, prime, premii, pe măsura rezultatelor profitabile ale societății comerciale pe acțiuni;

4. *Profitul întreprinderilor este o importantă sursă de venit a bugetului de stat.* Orice formă de venit este supusă impozitării de către stat, ca o contribuție la crearea veniturilor generale ale societății, sursă a cheltuielilor sociale, pentru activități non – profit și membrii defavorizați ai comunității. Profitul brut obținut de firme este impozitat. Doar microfirmele (sub 10 salariați) suportă numai impozitul pe venit. De asemenea, venitul populației sub formă de dividende este impozitat;

5. *Funcția de control*, care se exercită prin *analiza profitului ca indicator economico-financiar* care reflectă nivelul eficienței globale a întreprinderilor. Cu cât profitul, ca mărime absolută, este mai mare, cu atât s-a dovedit a fi fost mai bine gestionată activitatea de producție și vânzările către piețe. Indicatorii rentabilității scot în evidență aporturile diferite ale factorilor la crearea profitului, permițând efectuarea de comparații și stabilirea de măsuri de maximizare a profitului în perioadele următoare;

6. *Funcția socială a profitului* se manifestă prin participarea unei părți din acest venit al firmelor, la crearea resurselor bugetare ale țării, din care se alimentează fondul de cheltuieli publice și sociale. Pe de altă parte, nevoia de gestionare rațională a tuturor resurselor economice din întreprinderi este o preocupare a tuturor salariaților lor,

devenind o manifestare a comportamentului a tot mai mulți indivizi din societate. Și, nu în ultimul rând, parte din profit revine familiilor, majorând veniturile acestora pentru crearea unui nivel mai bun de viață și civilizație;

7. *Funcția de marketing*, apărută în condițiile creșterii rolului cercetărilor de marketing pentru vânzarea mărfurilor, dar mai ales pentru orientarea producției către cerințele consumatorilor, vizând o satisfacere superioară a tuturor clienților. În acest scop, firmele sunt interesate de segmentarea piețelor și de diferențierea produselor, printr-un nivel calitativ adaptat structurilor de cumpărători, design modern al bunurilor destinate pieței, condiții de vânzare și service îmbunătățite. În această nouă viziune, întreprinderile își măresc siguranța pozițiilor de piață, succesul în lupta de concurență, obținerea unor prețuri pe măsura valorii oferite consumatorilor, fidelitatea clienților și creșterea cifrei de afaceri și, implicit, a profiturilor. În același timp, rentabilitatea este atât un scop al marketingului, cât și o măsură a eficienței acțiunilor de piață.

Falimentul este o componentă a economiilor de piață. Agenții economici care nu obțin, în mod repetat, profit, tind să intre în situația de faliment. Prin instituirea falimentului, subiecții economici necompetitivi sunt îndepărtați din câmpul de acțiune – ramuri și subramuri. A ajunge în această stare înseamnă lipsa capacității de adaptare la cerințele, mereu în schimbare, ale mediului economic și de piață. Înaintea declanșării procedurilor de declarare a falimentului, judecătorul sindic supraveghează luarea unor măsuri de reabilitare a întreprinderii. Pe baza constatării imposibilității de rentabilizare a activității, se trece la lichidarea firmelor falimentare.

Bibliografie:

1. Ciucur, D. și colaboratorii, *Economie*, Editura Economică, București, 1999
2. Clipa, N., *Economie politică*, Editura Sedcom Libris, Iași, 1999
3. Crețoiu, Gh. și colaboratorii, *Economie*, Editura ALL BECK, București, 2003
4. Niculescu, M., Lavalette, G., *Strategii de creștere*, Editura Economică, București, 1999
5. Samuelson, P., Nordhaus, W., *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000
6. Știrbu, E., *Economia resurselor și a investițiilor funciare*, Editura Sedcom Libris, Iași, 1999.

BCU IASI

22. RENTA FUNCIARĂ

Structura:

22.1. Caracteristicile pământului şi ale altor factori de producţie speciali. Formarea rentei

22.2. Formele rentei

22.3. Preţul pământului

22.1. Caracteristicile pământului şi ale altor factori de producţie speciali. Formarea rentei

Cu peste două sute de ani în urmă, pământul era folosit în principal pentru agricultură, pentru care constituia factorul de producţie esenţial. De la pământ plecând, agribusinessman-ul îşi organizează activitatea ca volum, structură, distribuţie, venituri etc.

Astăzi, multe terenuri sunt atribuite construcţiilor de locuinţe, infrastructurii, oraşelor, birourilor şi spaţiilor de producţie industrială.

Indiferent de destinaţia utilizării lui, pământul este o resursă cu caracteristici speciale:

- este limitat ca întindere. Oferta de terenuri este rigidă, pământul nu poate creşte ca urmare a creşterii preţului şi nici să se reducă, ca urmare a reducerii preţului. De aceea *„pământul este o investiţie bună: el nu poate fi produs"*. [4,299] Ca urmare, pământul este considerat o resursă „rară";
- pământul *nu poate fi înlocuit* cu un alt tip de resursă;

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- pământul este un *factor imobil*, toți ceilalți factori necesari producției fiind deplasați la suprafețele avute în vedere (mijloace mecanice, sisteme de irigații, mijloace de transport a recoltelor etc.);
- ca marfa, el nu intră și *nu parcurge circuite sau canale de distribuție. Logistica* pământului ca obiect al tranzacțiilor de piață *nu există*;
- subiecții interesați trebuie să se deplaseze pentru a analiza condițiile de utilizare ale unor terenuri;
- terenurile nu sunt omogene sub aspectul fertilității lor și al pozițiilor față de căile de transport și piețe;
- pământul este supus unor *procese grave de degradare,* ca urmare a activităților de exploatare intensivă și a acțiunii unor factori naturali (viituri, secetă, inundații, eroziune) distrugători. Pentru a-și menține calitățile naturale sunt necesare investiții;
- *randamentele* agricole, datorate caracteristicilor de fertilitate naturală sunt *descrescătoare*;
- pământul are o mare capacitate de regenerare și de creștere a randamentelor prin asocierea cu bunuri de capital productive;
- *fertilitatea naturală* a solului poate fi mărită prin acțiunea unor factori utilizați în mod științific: îngrășăminte organice, foliere, asolamente, combaterea eroziunii solului, executarea lucrărilor agropedoameliorative, mecanizare și chimizare.

Unele din caracteristicile pământului se extind și la alte categorii de resurse naturale: apa, minereuri, resurse energetice, fondul cinegetic, fondul turistic, fondul balnear, produse agricole, care sunt asimilate pământului, ce cuprinde solul și subsolul cu tot ce se găsește aici.

De aceea, **resursele naturale** pot fi analizate în structura lor, privind nivelul de raritate, caracterul regenerabil sau neregenerabil (resurse epuizabile) ori sub aspectul capacității de recuperare, ca resurse recuperabile, parțial, recuperabile și nerecuperabile.

În legătură cu aceste categorii de factori de producție limitați, neomogeni, aparținând anumitor posesori, a apărut noțiunea de rentă.

Renta este considerată ca o forma de venit ce revine posesorului unui factor de producție cu însușiri speciale. Dacă bunul respectiv este folosit chiar de proprietarul lui, acesta își însușește renta în mod direct. Dacă folosirea factorului este acordată altei persoane, pe bază de contract, renta va reveni proprietarului în mod indirect. Astfel, pentru persoana care închiriază dreptul de folosință temporară a acelui factor de producție (teren), renta apare ca o *plată* pe care o face proprietarului factorului, în timp

ce pentru posesorul factorului, renta apare ca un venit. „Preţul folosirii unui petic de pământ, pentru o anumită perioadă de timp se numeşte rentă, sau într-un limbaj ştiinţific, renta economică pură" [2,239]. Renta se calculează în unităţi monetare pe unitatea de timp.

Mecanismul formării rentei are la bază şi acţiunea legii randamentelor neproporţionale. Formarea rentei presupune acţiunea conjugată, simultană a următoarelor condiţii:

- ⇨ factorul să fie limitat cantitativ, adică oferta să fie inelastică, rigidă. Cu cât nivelul de inelasticitate este mai mare, cu atât venitul sub formă de rentă, creşte; sub aspect tehnic, oferta de pământ este fixă, dar oferta de piaţă nu este fixă, datorită posibilităţilor de atragere în agricultură a unor terenuri neproductive prin lucrări hidroameliorative. Oferta fixă, rigidă, de terenuri face ca nivelul rentei să fie dictat exclusiv de mărimea cererii pentru pământ;
- ⇨ să nu poată fi înlocuit cu alt factor, cel puţin pe o anumită perioadă;
- ⇨ oferta lui să fie inelastică în raport cu cererea, care să fie foarte elastică, în creştere.

Acest mecanism poate fi ilustrat şi grafic ca în fig. 22.1:

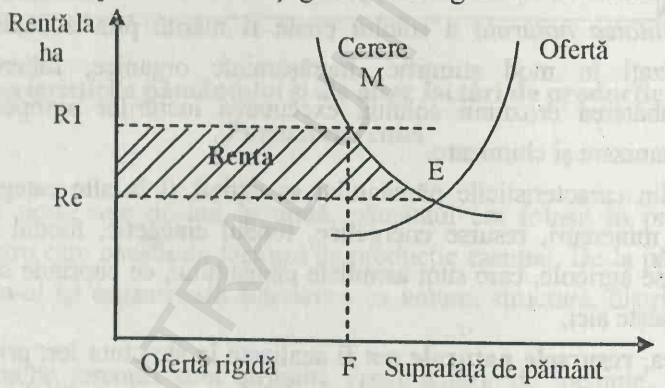


Fig. 22.1. Renta economică [2,239]

La oferta rigidă OF, preţul de cumpărare depăşeşte preţul pieţei: R1>Re.

Suprafaţa ReR1ME reprezintă mărimea rentei dobândite de deţinătorul de pământ, cu oferta limitată. Cererea de terenuri fertile este, ca şi pentru alţi factori de producţie, o *cerere derivată*, fiind determinată de cererea de produse agricole, mereu în creştere, pe măsură ce populaţia globului creşte. Cu cât nevoia de alimente sporeşte, cu atât se manifestă mai pregnant insuficienţa ofertei de produse agricole, cu atât apare mai clar caracterul limitat al terenurilor fertile. Agenţii de cerere sunt cei care desfăşoară

BCU MARIN PREDA LIBRARY

activități agricole, industriale, de construcții, sociale, care implică prezența pământului, chiar ca loc de producție.

Producătorii din agricultură vor căuta să cumpere cât mai mult pământ pentru ca exploatația agricolă să devină eficientă. Astfel că ei, pe măsura limitării ofertelor de terenuri agricole, vor căuta să ofere mai mult proprietarilor pentru fiecare hectar de pământ. Presiunea cererii asupra ofertei limitate va mări renta financiară (R1>Re). Pentru un nivel, R1, peste cel de echilibru, Re, numărul cumpărătorilor va scădea, ceea ce va determina apropierea mărimii rentei de Re. Nivelul rentei care se poate menține este acela care egalează cererea de pământ cu oferta, respectiv, Re.

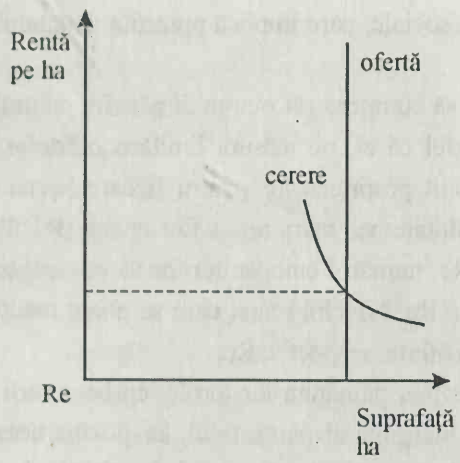
Renta funciară își are originea în *raritatea* pământurilor fertile; curba cererii de terenuri derivă din curba valorii produsului marginal al pământului, iar poziția acestei curbe este influențată și de tehnologiile folosite în agricultură, ca și de cantitățile de alți factori utilizați.

Proprietarul de pământ îl poate închiria pentru serviciile pe care acesta le oferă. Proprietarul primește o rentă, care reflectă valoarea productivității suprafeței respective. Pe măsură ce crește cererea de produse agricole, se ridică prețul acestora și în consecință, sporește valoarea produsului marginal al pământului, care se va transfera în întregime, asupra prețurilor primite de proprietarii de terenuri.

Renta funciară este egală cu diferența dintre prețul de vânzare al produsului agricol și prețul de producție care include profitul normal al arendașului. Renta apare ca un preț al rarității factorului natural. Diferențele de fertilitate și de poziție a terenurilor agricole fac să fie atrase în activități și terenurile mai slab fertile, să fie „create" noi suprafețe prin transformarea terenurilor neproductive pe calea desecărilor, îndiguirilor, irigațiilor etc. Ca urmare, cantitățile de produse rezultate de pe aceeași suprafață – 1 ha – sunt diferite. La cheltuieli egale, pe terenurile diferite ca fertilitate, se obțin randamente inegale. Aceste condiții generează *renta diferențială*. Cei ce solicită terenuri sunt dispuși să plătească un preț, care este în funcție de productivitatea marginală a respectivului teren. Dacă apar fricțiuni economice sau de altă natură în calea circulației libere a pământului, posesorul acestuia poate obține o plată superioară față de cea normală, în condițiile pieței.

Oferta de pământ și alte resurse naturale rare este, pe termen scurt rigidă, posibilitățile de modificare ale suprafeței de teren sunt nesemnificative. Ea devine elastică doar ca urmare a schimbării categoriilor de folosință a terenurilor – trecerea din folosința agricolă sau silvică, în categoria terenurilor pentru construcții.

Mărimea rentei ca venit al deținătorului de pământ este influențată în mod decisiv de *intensitatea cererii de teren* – vezi figura 22.2 a și b:



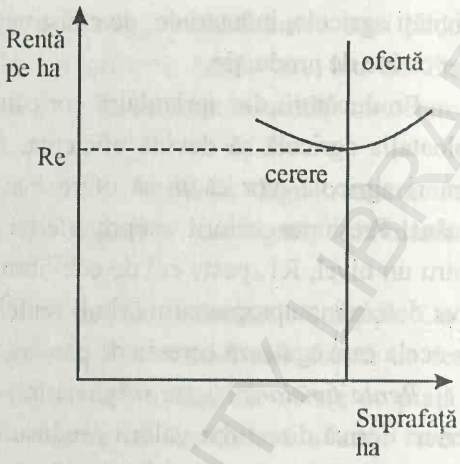


Fig. 22.2 a) Fig. 22.2 b)

Echilibrul pieței funciare apare la intersecția curbei ofertei rigide, cu cea a cererii. În figura a), elasticitatea cererii fiind mai redusă, prețul de echilibru este mai mic decât în figura b), unde elasticitatea mare a cererii aduce o rentă ridicată de echilibru. Daca prețul terenului ar fi mai ridicat decât cel al pieței, o parte din oferta de terenuri nu-și găsește întrebuințarea. În situația inversă, când prețul ar fi sub cel de echilibru, ar exista un exces de cerere de pământ care ar duce la creșteri ale prețurilor, mult peste cel de echilibru. Prețul pieței se formează pe baza costului unitar de pe terenul marginal.

Terenul marginal, cel mai slab ca randament, dar a cărui producție este necesară pentru satisfacerea nevoilor de consum, nu aduce în principiu rentă [1,293]. La nivel planetar cererea de produse agricole – alimentare tinde să depășească oferta și, ca urmare, se formează renta diferențială de fertilitate și pe terenurile marginale atrase în activitatea economică [1,295]. Accepțiunea modernă a rentei consideră că aceasta poate fi obținută de orice posesor al unui factor de producție, a cărui ofertă este inelastică în raport cu prețul. Posesorii acelor factori pentru care creșterea cererii și prețului nu pot duce la sporirea ofertei, aceasta fiind fixă, vor primi o rentă cu atât mai mare, cu cât cererea crește mai mult – Fig. 22.3:

BCU IASI/CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

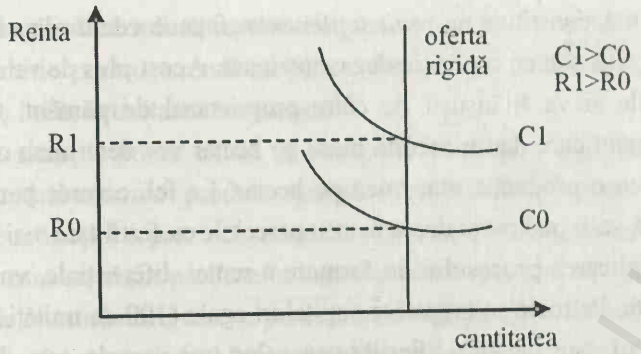


Fig. 22.3. Creşterea rentei, ca urmare a creşterii cererii

Teoria modernă consideră renta ca plată a unui factor peste cât este necesar să fie menţinut în ocuparea prezentă.

Mărimea rentei apare ca diferenţă între preţul de tranzacţie şi plata de transfer (costul de oportunitate, adică ceea ce ar câştiga factorul respectiv prin alternativa cea mai bună a folosirii sale). Ca şi posesorii unor resurse naturale rare, cu oferta rigidă, pot să obţină rentă cei ce deţin licenţa pentru fabricarea sau comercializarea în exclusivitate a unui produs, servicii, specialişti cu abilităţi de excepţie etc.

22.2. Formele rentei

Principala formă de rentă este **renta funciară** ce se formează în agricultură şi silvicultură. Aceasta reprezintă suma de bani plătită de arendaşi proprietarului de teren, pentru dreptul de a-l exploata pe termen limitat. Deosebirile de fertilitate, între suprafeţele diferite de teren, ca şi diferenţele de poziţie faţă de pieţe şi căi de comunicaţii sau faţă de localităţi, dau naştere **rentelor diferenţiale.** Apariţia acestora este determinată pe de o parte de limita terenurilor cu potenţial ridicat, precum şi a celor care au o poziţie mai bună, iar pe de altă parte, de necesitatea cultivării şi a terenurilor cu fertilitate mai scăzută şi poziţie mai proastă, deoarece nevoile societăţii de produse agricole impun acest lucru.

Datorită acestui fapt, nivelul preţurilor de vânzare pe piaţă a produselor agricole va fi determinat de costurile de pe terenurile cu fertilitatea cea mai scăzută sau de cele cu poziţia cea mai dezavantajoasă (contribuie la cheltuielile de transport). Este firesc ca atunci produsele obţinute de pe terenurile cu fertilitate ridicată, sau cu o poziţie mai avantajoasă să se vândă la preţurile astfel stabilite, obţinându-se un spor de venit. Sporul de venit realizat pe terenurile bune şi foarte bune, ca şi de pe terenurile cu localizare

bună şi foarte bună, constituie un *venit suplimentar* faţă de veniturile aduse de terenurile cu fertilitate scăzută, sau cu o poziţie dezavantajoasă. Acest plus de venit îmbracă forma rentei diferenţiale şi va fi însuşit de către proprietarul de pământ. Cu alte cuvinte, parcelele de pământ care dau o recoltă mare pe hectar vor determina o rentă mai mare decât parcelele cu o producţie mai mică pe hectar. La fel, cererea pentru parcelele cu fertilitate ridicată va fi mai mare decât pentru parcelele cu fertilitate mai mică.

Pentru explicarea procesului de formare a rentei diferenţiale, vom lua trei loturi egale ca suprafaţă. Pe toate se investesc capitaluri egale (100 de unităţi băneşti), iar rata medie a profitului este de 20%. Fertilitatea celor trei parcele este diferită. Lotul A reprezintă un pământ cu fertilitate scăzută, Lotul B, un pământ cu fertilitate mijlocie, iar lotul C, cu o fertilitate ridicată. Datorită diferenţelor de fertilitate, productivitatea muncii pe aceste trei terenuri se va materializa *în cantităţi inegale de cereale*, respectiv 4, 5 şi 6 tone.

Pe baza acestor ipoteze, situaţia se prezintă ca în tabelul 22.1

Tabelul 22.1. Determinarea rentei diferenţiale

Nivelul de fertilitate	Chelt. de prod. pt. întreaga recoltă	Producţia de grâu (tone)	Rata medie a profilului	Preţul mediu pe tonă	Preţul de vânzare al întregii recolte	Renta diferenţială (surplus profit)
A	100	4	20	30	120	0
B	100	5	20	30	150	30
C	100	6	20	30	180	60

În toate cele trei cazuri, arendaşul va obţine un profit de 20 dolari. Preţul unei tone de grâu de pe lotul A este de 30 de dolari, de pe lotul B, de 24 dolari, de pe lotul C, de 20 dolari. Preţul la care se vor vinde cele 15 tone de grâu va fi determinat de preţul individual al grâului produs pe lotul A, cu condiţia ca cererea să fie suficient de mare pentru a cuprinde produsele şi de pe loturile B şi C.

Surplusurile obţinute pe loturile B şi C (30 de dolari şi 60 de dolari) peste profitul mediu, încasate de arendaşi la vânzarea recoltei, vor fi pretinse de proprietarii acelor loturi şi vor fi însuşite sub formă de rentă funciară. Proprietarul lotului B va obţine o rentă diferenţială de 30 de dolari, iar al lotului C, de 60 de dolari.

Unii specialişti consideră că şi terenurile cu cea mai scăzută fertilitate sau cu poziţia cea mai proastă vor da rentă. Datorită faptului că cererea de produse agricole este mai mare în comparaţie cu oferta, preţurile acestor produse vor creşte, astfel încât se va obţine un surplus de venit şi de pe aceste terenuri, surplus cunoscut sub denumirea de *rentă absolută.*

Renta funciară absolută reprezintă suma încasată de proprietarul funciar de la arendaş drept chirie pentru terenul arendat, indiferent de calitatea şi poziţia acestuia, pentru utilizarea lui în activitatea economică.

În unele situaţii, poate exista şi **renta de monopol**. Ea este determinată de posibilitatea vânzării anumitor produse agricole la preţuri de monopol.

Renta de monopol reprezintă suma ce se încasează de proprietarii unor suprafeţe de teren de pe care se obţin produse în cantităţi foarte reduse, cu calităţi excepţionale foarte căutate de consumatorii care-şi permit să admită preţuri ridicate.

Şi în industria extractivă se formează renta diferenţială. Exploatarea zăcămintelor se face în condiţii extrem de inegale, de aceea, cheltuielile pe unitatea de produs pot fi mai mari sau mai mici. Întreprinderile de exploatare ce dispun de terenuri mai bune efectuează cheltuieli mai mici pe unitatea de produs decât întreprinderile care nu beneficiază de un asemenea monopol natural.

Datorită faptului că bogăţiile subsolului sunt limitate şi se exploatează în condiţii foarte diferite, preţul produselor industriei extractive este determinat de cheltuielile de producţie efectuate pe terenurile cele mai sărace, bineînţeles dacă produsele de pe terenurile respective sunt necesare satisfacerii diferitelor trebuinţe. Pe baza mecanismului specific de formare a preţului de piaţă, de pe terenurile bune şi foarte bune se realizează un profit suplimentar. Cantitativ, el reprezintă diferenţa dintre preţul de vânzare şi costurile individuale ale produselor obţinute pe terenurile bogate sau foarte bogate în anumite zăcăminte.

Asemănător stau lucrurile şi în cazul *diferenţei de poziţie*. Premisa rentei diferenţiale o constituie, în acest caz, cheltuielile de transport şi de circulaţie mai mici, efectuate pe terenurile cu o poziţie mai bună.

Pe terenurile de construcţii, renta diferenţială de poziţie încasată de către posesorul suprafeţelor respective, se datorează poziţiei.

Tendinţa de creştere a rentei de pe terenurile de construcţie se datorează şi altor factori: sporirea populaţiei urbane, mărirea capitalului încorporat solului sau plasat pe suprafaţa sa (reţele de apă şi canalizare, construcţii industriale, căi ferate etc.).

Renta de raritate revine posesorului de factori de producţie sau de alte bunuri economice rare, pentru a căror utilizare se plăteşte un preţ mai ridicat.

Renta de transfer reprezintă suma de bani obţinută în urma modificării destinaţiei unor factori de producţie, prin care se asigură o folosire mai rentabilă a acestora.

În condiţiile în care proprietarul de pământ nu se ocupă personal de cultivarea acestuia, **renta îmbracă forma arendei**. *Arendaşul* este un întreprinzător care îşi asumă

responsabilitatea activității agricole pe pământ închiriat (arendat) de la un *proprietar funciar. Renta nu coincide cu arenda.* De regulă, aceasta este mai mare deoarece, pentru arendaş, renta este o plată făcută pentru dreptul de folosire a terenului şi devine element al costului de producţie, alături de plăţile efectuate pentru maşini, îngrăşăminte etc. *Arenda mai cuprinde în afară de rentă şi alte elemente*: dobânda la capitalul celui care a dat în arendă, diferite impozite pe care le plăteşte proprietarul, chirii pentru construcţiile pe care le foloseşte arendaşul etc. Desigur, mărimea arendei este rezultatul negocierilor dintre proprietarii pământurilor şi arendaşi.

Renta se întâlneşte nu numai în agricultură, ci este prezentă oriunde factorul pământ participă la activitatea economică. O întâlnim în construcţii, ca rentă de poziţie, în industria extractivă, ca rentă minieră etc.

Teoria rentei, ca şi determinarea nivelului acesteia, are o importanţă practică deosebită pentru stabilirea corectă a *impozitului pe venit.* Acesta este diferenţiat corespunzător nivelului rentei pentru fiecare suprafaţă de teren.

Prin arendare se creează condiţii tehnice de creditare şi de producţii superioare pe suprafeţe mari, motivaţia fiind aceea de a se obţine producţii mari şi venituri suplimentare de către întreprinzători. În România după decolectivizare şi privatizare, în anul 2001, sectorul privat deţinea 90,1% din totalul trenurilor agricole şi 90% din terenurile arabile incluzând terenuri private şi privatizate. În stadiul actual al reformei agricole, impactul negativ al fragmentării excesive a terenurilor poate fi diminuat treptat prin tranzacţii funciare active, incluzând vânzările şi, în special, *arendarea.*

Procesul de arendare este o componentă majoră a reformei din agricultură, necesară pentru apariţia de ferme competitive. Datorită instabilităţii economice, proprietarii micilor parcele preferă să păstreze terenurile ca o sursă de securitate socială. Mai sunt şi alte restricţii care frânează dezvoltarea pieţii funciare: nu este permisă subarendarea proprietăţii sau arendarea de către cetăţenii străini, există un sistem de cadastrare impropriu. Un proprietar de terenuri poate cumpăra până la maximum 200 ha. El poate schimba terenurile, arenda sau da în arendă ori vinde terenurile doar dacă dispune de un titlu de proprietate. Anchetele finanţate de banca mondială între 1996 şi 2001 au aplicat chestionare ce au inclus aspecte legate de modul de exploatare agricolă în cca. 800 gospodării agricole. Rezultatele privind interviurile sunt prezentate în tabelul următor [1,237-238]:

Tabelul 22.2. Caracteristicile arendării în exploatațiile individuale din România

	UM	1996	2000
Suprafața medie exploatată individual	ha	2,1	1,73
Ponderea gospodăriilor individuale	%	91,9	91,5
Suprafața medie exploatată în asociații	ha	0,8	0,63
Ponderea gospodăriilor care au arendat asociațiilor agricole	%	33,7	26,3
Suprafața medie dată în arendă	ha	0,3	0,14
Ponderea gospodăriilor care au dat în arendă	%	14,4	18,0
Suprafața medie luată în arendă	ha	1,0	2,52
Ponderea gospodăriilor care au luat în arendă	%	2,6	6,8

Din cercetările întreprinse în teren rezultă următoarele [1,240]:

- ⇨ exploatarea terenurilor în asociație este o opțiune pentru familiile vârstnice, cu un număr redus de membri și care nu au puterea financiară de a demara un nou proces de producție;
- ⇨ procesul de arendare se dezvoltă încet, dar sigur. Comparativ cu 1996, în 2000 ponderea gospodăriilor care au dat în arendă a crescut cu 3%, dar suprafața medie arendată a scăzut cu 0,16%. Gospodăriile care au arendat total sau parțial terenurile sunt, de obicei, gospodării ale persoanelor vârstnice, care se confruntă cu probleme financiare și nu numai. Proprietarii care trăiesc în zona urbană sunt de asemenea o sursă de dare în arendă a terenurilor;
- ⇨ există o certă preferință pentru acordurile verbale: aproximativ 90% din contractele de arendare sunt înțelegeri verbale între proprietar și arendaș datorită constrângerilor birocratice existente, pe care ei doresc să le evite;
- ⇨ principalul partener al gospodăriilor rurale care ia în arendă rămâne asociația agricolă cu personalitate juridică, deoarece este o formă de organizare rezistentă în timp. În cadrul analizei a patru ani, procentul asociațiilor agricole cu personalitate juridică (societățile agricole) în totalul partenerilor a crescut cu aproximativ 40%, în timp ce arendarea de terenuri către rude sau alte persoane fizice a înregistrat o importantă scădere;

⇨ ponderea gospodăriilor care iau în arendă a crescut. Gospodăriile cu un statut ocupațional multiplu, care exploatează terenurile individual cu forță de muncă angajată, au un puternic comportament antreprenorial, orientat către investiții.

22.3. Prețul pământului

Prețul pământului și renta sunt noțiuni teoretice diferite.

Prețul pământului reprezintă suma de bani cu care se vinde, pe piața funciară, fiecare unitate de suprafață de teren.

Mărimea prețului pământului depinde, în esență, de 2 factori:

⇨ mărimea arendei sau rentei;

⇨ rata dobânzii de pe piața monetară.

Astfel, prețul pământului se poate calcula cu ajutorul relației $P_{pam} = \frac{R}{R_d}$ unde:

R= renta

R_d = rata dobânzii bancare

De exemplu:

O anumită parcelă de pământ dată în arendă aduce proprietarului ei un venit anual de 2.000$. Dacă această parcelă se vinde, prețul ei va fi egal cu suma care, depusă la bancă, va aduce o dobândă posesorului ei egală cu 2.000$. Dacă presupunem că rata dobânzii este de 5% pe an, atunci prețul pământului va fi egal cu:

$$\frac{2000}{5} \times 100 = 40.000\,\$.$$

Dacă rata dobânzii va fi de 4% anual, atunci prețul pământului va fi egal cu $\frac{2000}{4} \times 100 = 50.000\,\$$. Deci, prețul pământului este, de fapt *renta capitalizată* adică acea rentă care, fiind transformată în capital aduce posesorului banilor respectivi un venit egal sub formă de dobândă. Și aici intervine confruntarea dintre cerere și ofertă de terenuri agricole, cât și dintre cererea și oferta de produse agricole, dar punctul de plecare în stabilirea prețului este cel arătat mai sus. Trebuie reținut și faptul că determinarea prețului pământului este necesar a se face calculul luând în considerare mărimea rentei care se prevede a fi în viitorii ani.

Mărimea și evoluția prețului pământului sunt influențate și de o serie de alți factori: raportul dintre cerere și ofertă; cererea și oferta de produse agricole; mărimea și evoluția rentei; rata dobânzii bancare; clasa de fertilitate a solului; categoriile de

folosință – arabil, vii, livezi, fânețe naturale, starea economică a proprietarilor de teren și capacitatea de muncă, nivelul de dezvoltare a pieții funciare, capacitatea de negociere etc.

Piața funciară este o piață specializată, care concentrează ansamblul tuturor relațiilor tranzacționale, ce au ca obiect al actelor de vânzare-cumpărare diferite suprafețe de pământ.

Fondul funciar include toate terenurile cu diferite destinații de folosință: agricolă, silvică, piscicolă, terenuri neproductive și/sau construite.

Elemente definitorii ale pieții funciare, construite în jurul obiectului ei – pământul – sunt: cererea, oferta, prețul, concurența și instituțiile ce reglementează condițiile de circulație a drepturilor de proprietate privind trenurile. Acești factori ai pieții au devenit, în ultimul timp, deosebit de dinamici.

Cadrul juridic al circulației terenurilor s-a construit după 1991, prin acțiunea Legii nr. 18, iar unele completări i-au fost aduse de Legea nr. 54/1998 și Legea nr. 1/2000.

Putem spune deci, că piața financiară în România se află în **proces de formare**.

Cererea de terenuri în România este una crescătoare, având o elasticitate pozitivă față de creșterea prețurilor. În mod normal, cererea de mărfuri se înscrie pe un trend descrescător în raport cu evoluția crescătoare a prețurilor, elasticitatea ei fiind negativă și de mărimi diferite față de -1. Această particularitate a cererii de terenuri are la bază unele însușiri a pământului – caracterul limitat al resurselor de fond funciar, caracterul de neînlocuit al acestuia, caracterul nereproductibil, cadrul natural (turistic), de viață pe care îl oferă, potențialul de produse agro-alimentare ecologice. La aceasta se adaugă lipsa unei piețe funciare în România după 1948, până în 1990.

Oferta de terenuri din România vine dinspre proprietarii de pământ, în mare majoritate, mici proprietari de suprafețe restrânse. Oferta de pământ agricol, situat în extravilanul localităților rurale este în creștere, mulți proprietari neavând factorii de producție necesari pentru a-l exploata și preferând să-l vândă. Alți proprietari sunt locuitori ai orașelor și nu sunt interesați de producția agricolă, oferindu-l spre vânzare. Oferta de terenuri din intravilanul localităților este în descreștere, multe parcele fiind deja vândute în perioada imediat următoare anului 1990. Pe piață se confruntă o ofertă eterogenă de terenuri, cu caracteristici diferențiate, atât ca nivel de fertilitate, cât și ca poziționare față de infrastructură, cu o cerere polarizată: o cerere de terenuri agricole fertile pentru construirea unor exploatații agricole eficiente și o cerere de terenuri pentru construcții civile și industriale în proximitatea localităților urbane.

Preţul, care se formează în condiţiile întâlnirii cererii cu oferta, are o **evoluţie contradictorie**, faţă de condiţiile terenurilor şi faţă de evoluţia lui pe piaţa europeană.

Mai întâi, preţul terenurilor este un **preţ de învoire**, între părţi, cu interese şi capacităţi de negociere foarte diferite. Acesta nu reflectă condiţiile pieţei el se află la mare distanţă de **preţul real**.

Preţurile terenurilor agricole nu reflectă nivelul de fertilitate ale acestora; ele manifestă o **corelaţie inversă**; cu cât nivelul fertilităţii creşte, preţul pe hectar este mai redus.

Tabelul 22.3. Corelaţia inversă dintre fertilităţi şi nivelul pământului [1,223]

Zona de fertilitate	Denumirea zonei	Preţul de tranzacţionare (mil. lei/ha)
Zona I	Câmpia Română	4,6
Zona II	Câmpia de Vest	7,4
Zona III	Podiş	8,8
Zona IV	Dealuri	11,8
Zona V	Colinele şi piemontană	15,7

Este de aşteptat că în timp prin ameliorarea mediului de afaceri din agricultură, prin dezvoltarea pieţelor de produse agro-alimentare, prin dezvoltarea sistemelor de creditare şi de finanţare a agriculturii, precum şi prin modernizarea şi eficientizarea agriculturii, preţul pământurilor fertile să crească, raportul preţ – fertilitate urmând să intre în normalitate.

Dinamica preţurilor terenurilor se află într-o **creştere accelerată** de la 200-300$ pe ha în 2000, la 2500-3000$/ha în 2003 apropiindu-se astfel de preţurile din Uniunea Europeană – Tabelul 22.4 [1,224]:

BCU IAŞI/CENTRA UNIVERSITARĂ LIBRARY

Tabelul 22.4. Decalaje relative între prețurile terenurilor din țările europene

Nr. crt.	Țara	Prețul pământului (1997) $/ha	Randamente medii la cereale (1996-1998) Kg/ha	Valoarea producției agricole cereale convenționale $/ha[2]	Valoarea an/ha a *pamantului*[3]	Decalaje relative ale prețului prin	
						Valoarea an/ha	Valoare ha
1	Italia	9592	4863	583,6	16,4	13,7	23,3
2	Germania	8868	6367	764,0	11,3	9,4	21,0
3	Danemarca	7514	6103	732,4	10,3	8,6	18,2
4	Irlanda	5803	6590	790,8	7,3	6,1	14,1
5	Grecia	4260	3370	404,4	10,5	8,8	10,3
6	Spania	2982	3113	373,6	8,0	6,7	7,2
7	Franța	2803	7130	855,6	3,3	2,8	6,8
8	Finlanda	2477	3117	374,0	6,6	5,5	6,0
9	România	412[1]	2862	343,7	1,2	1,0	1,0

1) *la cursul mediu al dolarului din perioada 1998 – 2002 (21603 lei/$)*

2) *s-a luat în calcul valoarea medie la cereale convențional după cursul la bursa din Chicago din Noiembrie 2003 (120$/an/ha)*

3) *valoarea an/hectar a pământului se calculează ca raport dintre prețul pământului și valoarea de piață a producției agricole, exprimată în cereale convențional, realizată de pe un hectar de cultură și reprezintă numărul de hectare cultivate pentru a obține un venit brut necesar în vederea cumpărării unui hectar de pământ sau numărul de ani necesari pentru a obține un venit brut cumulat, exprimat în preț constant, pentru cumpărarea unui hectar de pământ*

Analiza datelor din tabel ne arată ca prețul pământului în România este de 5-6 ori mai mic decât în state ca Franța sau Spania, de 13-17 ori mai mic decât în Irlanda sau Danemarca și de peste 20 de ori mai mic decât în Germania sau Italia.

Prețurile terenurilor intravilane și din extravilanul apropiat localităților, mai ales urbane se află într-o creștere exponențială – de la 2$/$m^2$ în 2000, la 8$/$m^2$ în 2003.

Tendința prețurilor în următorii 4-5 ani cu ocazia intrării României în Uniunea Europeană este de **creștere intensă,** mai ales dacă avem în vedere unele condiții favorizante pentru această evoluție:

- ⇨ interesul în creștere, pentru formarea de exploatații agricole individuale și comerciale, ca și ferme agricole eficiente;
- ⇨ atractivitatea potențialului agricol și turistic al terenurilor;
- ⇨ înfăptuirea reformelor structurale impuse de U.E. în domeniile agriculturii și dezvoltării rurale;

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- ⇨ potențialul de produse agricole ecologice cerute de piețele europene;
- ⇨ acordarea de către U.E. de fonduri importante pentru investiții în agricultură și mediu rural;
- ⇨ îmbunătățirea funcționării cadrului instituțional al pieței funciare prin reorganizarea Cadastrului general și special, a Cărților funciare, prin înființarea Codului funciar, a Agenției Funciare Naționale, a Poliției Funciare, a agențiilor imobiliare etc.

Bibliografie:

1. Bohatereț, V.M., *Consolidarea proprietății funciare, fundament al democrației autentice*, Editura Terra Nova, Iași, 2004
2. Ciucur, D., Gavrilă, I., Popescu, C., *Economie, manual universitar*, Editura Economica, București, 1999
3. Clipa, N., *Economie politică*, Editura Sedcom Libris, Iași, 1999
4. Crețoiu, Gh., Bucur, I., *Economie*, Editura All Back, București, 2003
5. Samuelson, P., Nordhaus, W., *Economics*, Editura Teora, București, 2000
6. Știrbu, E., *Caracteristici și tendințe ale pieței funciare din România. Anuar al institutului de cercetări economice*, Academia Română, Filiala Cluj, Oct. 2004

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ELEMENTE DE MACROECONOMIE

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

23. MACROECONOMIA ŞI POLITICILE MACROECONOMICE

Structura:

23.1. Conceptul de macroeconomie şi importanţa studierii ei
23.2. Sistemul conturilor naţionale (S.C.N.)
23.3. Indicatorii agregaţi de rezultate macroeconomice
23.4. Politici macroeconomice

23.1. Conceptul de macroeconomie şi importanţa studierii ei

După ce, în capitolele anterioare am studiat microeconomia, comportamentele consumatorilor individuali, ale firmelor individuale în diferitele forme de organizare a lor, a pieţelor, concurenţei, preţurilor, teoria distribuţiei şi formarea veniturilor fundamentale ale posesorilor de factori de producţie, în această parte a prezentei lucrări încercăm să abordăm unele aspecte ale *întregii economii, dintr-un unghi de vedere naţional.*

Macroeconomia provine, din punct de vedere etimologic de la cuvintele *makros* care, în limba greacă, înseamnă *mare* şi *oikonomia* (*reguli de gospodărire ale casei, cetăţii*).

Prin studiul macroeconomiei sunt descoperite *forţele şi legile care acţionează şi interacţionează în interiorul economiei, ca sistem unitar, naţional*; sunt analizate rezultatele activităţilor, nivelele dezirabile şi căile de acţiune pentru a le atinge. Dar toate acestea se construiesc sau se pot nărui pe baza a ceea ce s-a realizat prin şi pentru individ.

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

Problemele pe care le pune macroeconomia sunt legate şi de activităţile guvernelor desfăşurate în scopul realizării obiectivelor macroeconomice propuse. Dacă în secolele XVII-XIX politicile laissez-faire au dus la creşteri ale venitului naţional prin jocul liber al pieţei, perioadelor de expansiune economică urmându-le perioade de consolidare, creştere lentă sau crize, cu consecinţe grave asupra unei importante părţi a investitorilor şi a populaţiei, astăzi se manifestă *nevoia unei creşteri economice controlate*, începând de la afacerile individuale şi până la distribuirea venitului total.

Dacă microeconomia studiază regulile de decizie liberă, la nivel de individ şi firmă, care îşi coordonează activitatea fără o dirijare de ansamblu a lor, macroeconomia se ocupă de comportamentul global al sistemului economic, alcătuit din subsisteme interdependente privind producţia, produsul total, ocuparea/şomajul, investiţiile/ consumul, inflaţia, creşterea şi dezvoltarea durabilă, deschiderea spre economiile altor state. Comportamentul întregului organism economic naţional poate fi studiat făcând abstracţie de comportamentele agenţilor individuali, prin analiza unor indicatori macroeconomici ca: produsul şi venitul naţional, rata creşterii economice, rata şomajului, rata inflaţiei, cheltuielile publice etc. La nivel naţional, cererile şi ofertele individuale sunt agregate, formând cererea globală (agregată) şi oferta globală (agregată), iar fluxurile dintre agenţii economici devin circuite sintetice care exprimă veniturile şi cheltuielile, consumul intermediar şi consumul final, rezultatele finale şi starea de echilibru. Fluxurile macroeconomice permit analiza cantitativă şi calitativă a intrărilor şi ieşirilor, a transformărilor şi interacţiunilor care se produc la nivel naţional.

Macroeconomia studiază funcţionarea economiei ca ansamblu, printr-o viziune simplificată a tuturor componentelor ei, accentul îndreptându-se spre forţele de intercondiţionare reciprocă care conduc întregul sistem spre o evoluţie progresivă [1, 38]. Începând de la Keynes, rolul analizelor acestor forţe macroeconomice a sporit continuu: cererea globală, oferta globală, piaţa monetară, piaţa muncii, piaţa financiară, investiţiile, cheltuielile publice, echilibrul, toate privite ca mărimi globale, controlabile şi dirijabile până la nivel microeconomic.

Activitatea economică este concepută ca un sistem de fluxuri reale şi monetare între agregatele macroeconomiei, în cadrul circuitului macroeconomic de ansamblu. Aceste fluxuri se află permanent sub influenţa conjugată a factorilor interni şi externi.

Macroeconomia include şi politicile guvernamentale care dirijează prin decizii de la nivel naţional: moneda, balanţa comercială şi de plăţi, fiscalitatea, salarizarea, preţurile, bugetul naţional, evoluţia ratelor dobânzii, datoria naţională, comerţul extern, acumularea şi consumul. Pentru a putea surprinde mai complet specificitatea

conceptului de macroeconomie, să urmărim, prin comparație, elementele definitorii prezentate alăturat:

Tabelul 23.1. Microeconomia și macroeconomia – elemente comparative –

Microeconomia	Macroeconomia
1. Este alcătuită din procese, fapte, acțiuni ce se manifestă la nivelul participanților individuali la fluxurile economice, respectiv: gospodării (familii), firme, instituții etc.	1. Este alcătuită din procese, fapte, acțiuni ce se manifestă sub formă agregată, ca o rezultantă a celor reflectate de microeconomie, la nivelul economiei naționale.
2. Este componentă a științei economice care se ocupă cu studiul proceselor, faptelor, comportamentelor individuale din economie, privite ca entități de sine stătătoare și aflate în interacțiune.	2. Este componentă a științei economice care se ocupă cu studiul structurii, funcționalității și comportamentului de ansamblu al economiei ca sistem.
3. Este alcătuită din elemente referitoare la entități economice concrete, reale, care pot fi individualizate și identificate în cadrul sistemului economiei naționale.	3. Este alcătuită din elemente conceptuale, obținute ca mărimi agregate din elemente preluate de la entitățile microeconomiei.
4. Ca știință, se bazează în special pe microanaliză.	4. Ca știință, se bazează în special pe macroanaliză.

Sursa: [Adaptare după 7, 347]

Obiectivele macroeconomiei sunt:

– Delimitarea principalelor agregate și fluxuri naționale care să permită cunoașterea activității economice de ansamblu și să explice principiile de funcționare normală a circuitului economic, să descopere cauzele dezechilibrelor anormale care pot să afecteze negativ funcționalitatea sistemului economic.

– Să ofere guvernelor bazele științifice ale deciziilor de politică macroeconomică, atunci când jocul liber al forțelor pieței pun în pericol creșterea economică, echilibrul macroeconomic sau apar alte eșecuri ce afectează viața oamenilor.

– Asigurarea condițiilor pentru alocarea eficientă a resurselor și corectarea externalităților negative asupra mediului, rezultate din supraestimarea rolului pieței de consum.

– Gestionarea creșterii economice echilibrate, compatibilă cu cerințele economiei ecologice.

– Gestionarea raportului dintre echilibrul general şi echilibrele/dezechilibrele parţiale care pot genera inflaţie, şomaj, deficite bugetare şi ale balanţei de plăţi şi oferirea de soluţii pentru redresarea agregatelor şi circuitelor macroeconomice.

– Căutarea condiţiilor pentru realizarea echilibrului dintre cererea agregată şi oferta agregată prin creşterea economică şi dezvoltarea durabilă care duc la ridicarea nivelului de trai, absorbţia forţei de muncă în economie, diminuarea şomajului şi a inflaţiei.

– Determinarea cauzelor şi a efectelor ciclicităţii afacerilor în jurul procesului de creştere economică, pentru diminuarea pierderilor şi măsuri anticiclice.

– Programarea dezvoltării în corelaţie cu evoluţia resurselor naturale, a cercetării ştiinţifice şi tehnologice, a globalizării fenomenelor derivate din creşterea interdependenţei dintre economiile naţionale.

Finalitatea cercetărilor specifice macroeconomiei o constituie mărirea venitului naţional prin creşterea productivităţii şi eficienţei folosirii resurselor economice şi distribuirea justă a acestuia pentru creşterea bunăstării populaţiei. Mecanismul prin care puterea politică, prin centre de decizii macroeconomice, pune în aplicare obiectivele macroeconomiei este alcătuit din ansamblul legilor economice, a normelor şi principiilor de acţiune la nivel naţional, respectate de guvernarea economică a statelor.

Politica economică reflectă acţiunea statului democratic de elaborare a obiectivelor macroeconomice şi de mobilizare a tuturor forţelor pentru îndeplinirea lor. Obiectivele politicii economice se ierarhizează la toate nivelurile de agregare – administraţia centrală, administraţiile locale, şi securitatea publică – cu atribuţii în atingerea scopului final al întregii naţiuni într-un anumit orizont de timp.

Studiul macroeconomiei are ca punct de plecare *agregarea agenţilor economici* şi *a rezultatelor activităţii acestora* pe forme de organizare, sectoare de activitate sau instituţionale şi a funcţiei lor de bază. Analizele macroeconomice utilizează următoarele grupări de agenţi economici: întreprinderile nefinanciare ca producători de bunuri economice; familiile, în calitate de consumatori ai bunurilor create; instituţiile financiare cu băncile ca intermediari şi societăţile de asigurări; administraţia publică a statului care gestionează redistribuirea veniturilor, administraţia privată a instituţiilor cu scop nelucrativ şi străinătatea, cu care se intră în tranzacţii economice – vezi tabelul 23.2. [8,310]

Tabelul 23.2. Sectoarele economiei naționale

Tipuri de agenți economici	Producția de bunuri și servicii		Consumul
	Marfară	Nemarfară	
Nefinanciari	* Sectorul societăți și cvasisocietăți nefinanciare	* Sectorul administrației publice * Sectorul administrației private	* Sectorul familii (gospodării ale populației)
Financiari	* Sectorul instituții financiare * Sectorul firmelor de asigurări		

Funcționarea macrosistemului economic se realizează prin procesele de schimb, prin intermediul pieților, formându-se fluxurile monetare și reale, care alcătuiesc circuitul economic. (fig. 23.1)

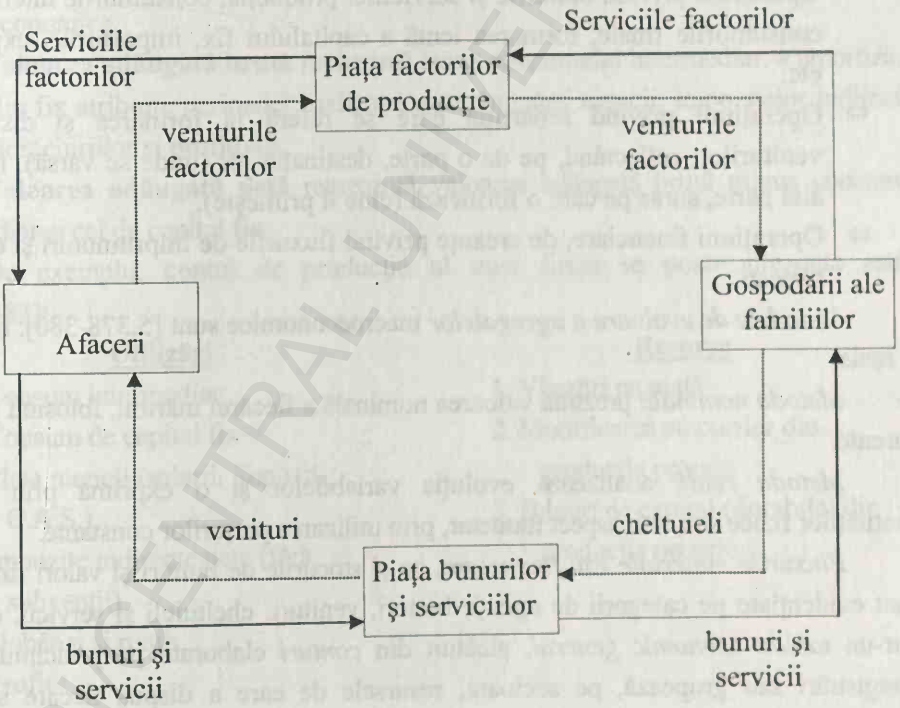


Fig. 23.1. Schema simplificată a circuitului economic [9,56]

Rezultatele macroeconomiei se exprimă prin indicatori de rezultate, calculați în unități naturale sau monetare, care arată nivelul, structura, evoluția și factorii de

BCU ASE CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

influență a acestora. Indicatorii macroeconomici pot fi analizați în mărimi absolute, relative, medii, indici, în mod static și dinamic.

23.2. Sistemul conturilor naționale (S.C.N.)

Indicatorii macroeconomici sunt determinați cu ajutorul contabilității naționale, respectiv, a conturilor naționale.

Contabilitatea națională permite reprezentarea cuantificată a economiei unei țări, bazându-se pe un sistem de norme convenționale și codificate. Prima condiție necesară este agregarea operațiunilor și a agenților economici.

Sistemul conturilor naționale (SCN) se bazează pe 3 grupe de instrumente: agenții economici, operațiunile și conturile. Acesta ia în considerare trei grupe de operațiuni:

- ⇨ Operațiuni privind bunurile și serviciile: producția, consumurile intermediare, consumurile finale, formarea lentă a capitalului fix, importurile, exporturile etc.
- ⇨ Operațiuni privind repartiția care se referă la formarea și distribuirea veniturilor, reflectând, pe de o parte, destinația lor (unde se varsă), iar pe de altă parte, sursa pe care o formează (cine îl primește).
- ⇨ Operațiuni financiare, de creanțe privind fluxurile de împrumuturi și depuneri bănești.

Metodele de evaluare a agregatelor macroeconomice sunt [5,378-380]: nominale și reale.

Metoda nominală prezintă valoarea nominală a fiecărei mărimi, folosind prețurile curente.

Metoda reală analizează evoluția variabilelor și o exprimă prin variația cantităților fizice sau, sub aspect monetar, prin utilizarea prețurilor constante.

Fluxurile materiale sau financiare, ca și stocurile de bunuri și valori financiare, sunt evidențiate pe categorii de agenți, bunuri, venituri, cheltuieli și servicii, cuprinse într-un *tablou economic general,* alcătuit din *conturi* elaborate pe principiul dublei înregistrări sau grupează, pe sectoare, resursele de care a dispus fiecare sector și folosirea lor. Fiecare operațiune înscrisă în conturile analitice și sintetice se înregistrează o dată în debit și o dată în creditul contului. De exemplu, contul producției înregistrează în credit, valoarea vânzărilor de mărfuri (bunuri, investiții, export) și în debit, valoarea adăugată și importul. Între cele două părți (debit/credit), trebuie să existe egalitate, ceea ce înseamnă că valoarea adăugată în sectorul respectiv este egală cu suma vânzărilor de

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

bunuri de consum, de bunuri de investiții și a soldului dintre import și export. Plecând de la conturile agenților individuali, a ramurilor și sectoarelor, se constituie conturile naționale, pe baza unor metode speciale de agregare. Conturile de producție, venituri, consum și acumulări reflectă o anumită localizare spațială și temporală. Astfel, ele sunt agregate în spațiu la nivel local, regional, național, plurinațional, iar în timp se emit indicatori lunari, trimestriali, anuali, plurianuali.

Sistemul conturilor naționale cuprinde patru *conturi*: producție, consum, acumulare și restul lumii [5,378].

Contul „producție" cuprinde două subconturi: contul de mărfuri sau bunuri vândute pe categorii de vânzători; contul de activitate sau producție, în care se evidențiază producția de bunuri economice ca sumă a consumurilor intermediare și valorii adăugate într-un interval de timp.

Consumul intermediar reprezintă valoarea bunurilor materiale consumate în perioada dată, altele decât capitalul fix și serviciile destinate pieței, pentru producerea de bunuri economice.

Valoarea adăugată brută reprezintă suma consumului intermediar, a amortizării capitalului fix atribuite perioadei analizate, a remunerării muncii, impozitelor indirecte, dobânzilor, chiriilor și profitului.

Valoarea adăugată netă reprezintă valoarea adăugată brută minus consumul intermediar și cel de capital fix.

De exemplu, contul de producție al unei firme se poate prezenta astfel [3,375,383]:

Utilizări	**Resurse**
1. Consum intermediar	1. Vânzări pe piață
2. Consum de capital fix	2. Modificarea stocurilor din producția proprie
3. Plata muncii (salarii, impozit, C.A.S.)	3. Bunuri de capital (durabile) din producția proprie
4. Impozite indirecte nete (fără subvenții)	
5. Dobânzi și rente	
6. Profit	

Suma: 1+2+3= valoarea brută a bunurilor produse de o firmă în perioada analizată sau **costul de producție.**

Suma: 1+2+3+4+5+6= valoarea adăugată brută

Contul „consum" sau, după alți autori, de venituri, cuprinde subconturile: contul de cheltuieli și contul de venituri. Contul de cheltuieli reflectă consumul final privat sau

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

public. Consumul final privat se referă la autoconsumul din producția proprie, iar consumul final public cuprinde valoarea bunurilor și serviciilor nedestinate pieței, produse de administrația publică sau privată în folosul colectivității sau al unor familii. Contul de venituri arată veniturile realizate pe sectoare și distribuția lor.

De exemplu, contul de venituri al unei familii, are următoarea alcătuire:

Utilizări		Resurse
1. Impozite directe, contribuții sociale		1. Venituri din muncă
2. Consum	⇢ venitul	2. Venituri din patrimoniu
3. Economii	⇢ disponibil	3. Venituri din transfer (pensii, ajutoare, alocații)

Venitul disponibil al familiei se obține scăzând din totalul resurselor 1+2+3, impozitele directe și contribuțiile sociale ale familiei. Acesta se materializează în consum (2) și economii (3).

Contul „acumulare" sau de modificare a patrimoniului arată sursele de finanțare a investițiilor și creșterii stocurilor, sumele folosite pentru achiziții imobiliare sau mobiliare, transferurile de capital (patrimoniu) și consumul de capital fix.

De exemplu, pentru un agent economic, contul de acumulare se prezintă astfel:

Utilizări	Resurse
1. Cumpărări de bunuri de capital	1. Economia brută:
2. Bunuri de capital din producție proprie	⇨ amortizare
3. Modificarea stocurilor materiale	⇨ economii nete
4. Transferuri de patrimoniu către alți agenți economici	2. Transferuri de patrimoniu de la alți agenți economici
5. Soldul finanțării (-,+)	

Suma 1+2 din partea dreaptă reprezintă sursele de modificare a patrimoniului. Dacă din aceasta se scade partea stângă (1+2+3+4), rezultă soldul ca excedent sau deficit de finanțare.

Contul „restul lumii" evidențiază importurile și exporturile, precum și soldul rezultat din compararea acestora, transferurile de capital și tranzacțiile de capital cu străinătatea.

Prin agregarea conturilor agenților sau subiecților economici, se obțin conturile sectoarelor – pe cele patru categorii: producție, consum, acumulare și restul lumii, iar apoi prin agregarea conturilor sectoarelor se obțin conturile naționale sau macroeconomice de producție, consum, acumulare și străinătate.

BCU "CAROL I" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Aceste conturi naționale stau la baza calculării indicatorilor sintetici ce reflectă activitatea în economia națională pe o perioadă de timp, de obicei, un an. Indicatorii macroeconomici oferă informații și posibilități de comparații și analize privind: producția, veniturile create și repartizate, folosirea veniturilor pentru consum și economii și alte corelații.

Sistemul conturilor naționale, ca sistem de evidență macroeconomică îndeplinește funcții importante, fiind necesară respectarea principiilor de alcătuire a indicatorilor sintetici recomandate de metodologia contabilității ONU [3,380]

Funcțiile SCN sunt [4,272]:

- ⇨ instrument de evidență statistică care sintetizează, sistematizează și corelează informațiile privind rezultatele activității tuturor participanților la viața economică;
- ⇨ instrument de cunoaștere și analiză a perioadelor anterioare;
- ⇨ instrument de fundamentare a deciziilor și strategiilor de dezvoltare economică și socială curentă și de perspectivă;
- ⇨ instrument de cuantificare a decalajelor față de alte țări;
- ⇨ instrument al politicilor macroeconomice.

Principiile metodologiei contabilității ONU recomandă:

- ⇨ Indicatorii sintetici de rezultate cuprind numai bunurile și serviciile vândute pe piață (nu includ autoconsumurile);
- ⇨ Se precizează intervalul de timp în care bunurile economice s-au produs și se includ în calcule la perioadele respective;
- ⇨ Rezultatele activităților economice includ numai valoarea bunurilor și serviciilor destinate consumului final, nu și pe cele destinate revânzărilor sau prelucrărilor ulterioare.

1. Se impune delimitarea teritorială a rezultatelor. Pentru agenții autohtoni se calculează produsul intern brut sau net, în timp ce însumarea activităților tuturor agenților economici interni și externi duce la aflarea produsului național brut sau net.
2. Rezultatele trebuie să aparțină numai prodfactorilor participanți și nu se iau în considerare transferurile bănești, fără contraprestație în bunuri reale, dintre agenții economici.
3. În funcție de sistemul de evidență și de măsurare, rezultatele se exprimă în formă brută (incluzând consumul capitalului fix) și în forma netă (fără alocațiile de capital fix) [7,318].

În concluzie, contabilitatea națională nu admite înregistrări repetate, iar însumarea rezultatelor obținute de toți agenții economici din interiorul economiei naționale va măsura producția sau venitul intern al țării. Prin excluderea rezultatelor obținute de agenții economici străini și adăugarea rezultatelor obținute de agenții români în afara țării rezultă *produsul național.*

Rezultatele activităților obținute prin agregarea fluxurilor economice se pot calcula prin una din următoarele trei metode:

a) metoda de producție care se bazează pe scăderea din valoarea națională a producției, a consumurilor intermediare;
b) metoda cheltuielilor sau a utilizării producției finale, care subsumează toate cheltuielile familiilor și ale guvernului pentru bunuri materiale și servicii de consum, cheltuielile pentru bunuri de investiții ale firmelor și exportul net;
c) metoda repartiției sau a veniturilor, care constă în însumarea veniturilor primare formate în procesul de distribuție a venitului total între participanții la crearea lui –salarii, profituri, rente, dobânzi, la care se adaugă alocațiile de capital fix și impozitele indirecte.

Astfel se obține producția brută (care include și consumul intermediar și cel de capital fix) și producția netă (prin scăderea din producția brută a consumului intermediar și a capitalului fix).

Toți indicatorii sintetici pot fi exprimați în prețurile factorilor sau în prețurile pieței.

Agregarea rezultatelor macroeconomice se face prin însumarea valorii bunurilor și serviciilor (outputurile) sferei agenților economici, într-o perioadă de timp: de exemplu: *produsul global brut*:

$$PGB = \sum_{i=1}^{n} Q_i \times P_i$$

PGB = produsul global brut

Q_i = producția firmelor pentru produsul „i"

P_i = prețul produselor

n = numărul produselor

Mărimea indicatorului depinde de doi factori: cantitatea și prețul. Modificarea prețurilor poate să influențeze nivelul indicatorilor. De aceea, se va elimina această influență a modificării prețurilor cu ajutorul *deflatorului prețurilor*, care măsoară mărimea modificării prețului față de o perioadă de referință. El se mai numește indicele prețurilor. De exemplu, indicele prețurilor bunurilor de consum se calculează astfel:

$$I_{pc} = \frac{P_t}{P_{t-1}} \times 100$$

P_t = prețul perioadei curente

P_{t-1} = prețul perioadei de bază

23.3. Indicatorii agregați de rezultate macroeconomice

Principalii indicatori sintetici care caracterizează o economie națională sunt: produsul global brut, produsul intern brut, produsul intern net, produsul național brut, produsul național net, venitul național și venitul național disponibil.

Produsul global brut (PGB) exprimă valoarea totală a bunurilor economice obținute într-o perioadă delimitată de timp (1 an). Acest indicator sintetic se calculează ca sumă a producției brute realizate de toate sectoarele economiei naționale:

$$PGB = \sum_{i-1}^{n} \quad PG_i = \sum_{i=1}^{n} PF_i + \sum_{i=1}^{n} C_i$$

PGB = produsul global brut

PG_i = produsul global al fiecărui sector

PF_i = produsul global final al fiecărui sector

C_i = consumul intermediar din fiecare sector de activitate

n = numărul de sectoare economice

Modul de calcul include și imprecizii rezultate din înregistrarea repetată a unor producții folosite pentru prelucrare (consumuri intermediare).

Produsul intern brut (P.I.B.) este delimitat de o anumită arie geografică – de obicei țara, dar, poate fi și o regiune sau un oraș, ori un grup de țări, cum ar fi: Comunitatea Europeană (CE). De asemenea, se referă la un anumit interval de timp, de obicei un an sau un trimestru. De aceea, P.I.B. este o *variabilă de flux* [1,23,35]. P.I.B.-ul unei țări este o măsură a activităților productive ale acesteia, prin intermediul producției și valorii finale a vânzărilor de bunuri și servicii.

Prima definiție a P.I.B. ar fi:

a) P.I.B. = Σ valorii nete finale a vânzărilor într-o anumită arie geografică.

Această definiție se referă în mod special la valoarea finală a vânzărilor corespunzând bunurilor și serviciilor destinate consumatorilor sau firmelor care le utilizează în ultimă instanță. De exemplu, cumpărarea unui autoturism de către o persoană sau cumpărarea unei mașini-unelte de către o firmă reprezintă o vânzare finală. Prin contrast, un autoturism vândut unui dealer care îl revinde, în timpul perioadei luate în considerare, nu este vânzare finală, ci mai degrabă vânzare intermediară.

Vânzările intermediare se referă la bunuri şi servicii cumpărate şi utilizate pentru producerea altor bunuri şi servicii. Ele sunt excluse din P.I.B. pentru a se evita dubla înregistrare. P.I.B. nu trebuie confundat cu cifra totală de afaceri sau cu totalul vânzărilor într-o economie. Pentru consecvenţă, exporturile sunt considerate vânzări finale fără a se ţine seama de modul în care vor fi utilizate în străinătate, iar importurile sunt întotdeauna scăzute din vânzările finale.

O a doua definiţie a P.I.B. admite că vânzările finale reprezintă o creştere a valorii bunurilor şi serviciilor vândute în economie pe perioada luată în considerare. Această creştere poartă numele de valoare adăugată, iar P.I.B. definit astfel va fi:

b) P.I.B. = Σ valorii adăugate generate într-o arie geografică dată

O firmă creează valoare adăugată prin transformarea materiilor prime şi a bunurilor nefinite în produse pe care le poate vinde pe piaţă. Valoarea adăugată a firmei este diferenţa dintre vânzările sale (cifra de afaceri) şi costurile materiilor prime, semifabricatelor şi importurilor. Dacă firma produce bunuri intermediare, vânzările sale reprezintă cost pentru consumatori, care produc şi ei, iar valoarea adăugată pe care o creează nu va fi înregistrată de două ori. Atunci când consumatorul final cumpără un produs sau un serviciu de pe piaţă, preţul include toate valorile adăugate create în fiecare etapă de producţie, de aici rezultând consecvenţa dintre definiţiile a) şi b).

Valoarea adăugată produsă într-o economie constituie sursa de venituri pentru factorii de producţie angajaţi în firmă. Activităţile pentru care salariaţii, deţinătorii de acţiuni şi alţi factori de producţie primesc compensare, corespund contribuţiei lor la creşterea valorii bunurilor şi serviciilor pe parcursul activităţii lor economice. Fără valoarea adăugată nu ar fi posibilă plata salariilor, dobânzilor şi profiturilor. Aceasta ne conduce la o a treia definiţie P.I.B. care este:

c) P.I.B. = Σ veniturilor factorilor obţinute din activităţile economice care au loc in interiorul unei arii geografice [1,25].

PIB este deci suma tuturor veniturilor câştigate în interiorul graniţelor unei ţări – atât de către rezidenţi, cât şi de către nerezidenţi. Pentru producerea de bunuri şi servicii, firmele utilizează factori de producţie, precum: timpul muncitorilor, talentul şi efortul lor; echipament; teren; clădiri. Aceşti factori de producţie sunt în cele din urmă furnizaţi de către gospodăriile populaţiei. Întrucât cheltuiala unei persoane trebuie să reprezinte venitul alteia, cea de-a treia definiţie şi prima sunt, de asemenea, compatibile (fiind compatibile şi cu a doua definiţie).

În general, P.I.B. este considerat cel mai important indicator al „sănătăţii" unei economii, iar evoluţia lui este urmărită cu atenţie de manageri, economişti şi politicieni.

Mărimea P.I.B. determinat prin cele trei metode, prezentate anterior, trebuie să fie identică.

Spre deosebire de conceptul P.I.B. bazat pe localizarea geografică, **produsul național brut (P.N.B.)** este bazat pe proprietate. El reprezintă valoarea adăugată generată de toți factorii de producție deținuți de rezidenți, atât în țară, cât și în străinătate. El include și valoarea adăugată sau venitul câștigate în străinătate și repatriate de către rezidenți. În general, diferența dintre P.I.B. și P.N.B. este mică și evoluează lent în timp. P.N.B., folosit mai ales de contabilitatea țărilor dezvoltate, constituie una din cele mai importante evaluări a performanțelor economice ale unei țări. El exprimă valoarea curentă de piață a tuturor bunurilor și serviciilor finale produse de agenții naționali într-o perioadă de timp (1 an).

P.N.B. exprimă oferta de mărfuri la nivelul economiei naționale. Calculul său trebuie să evite dubla înregistrare și consumul intermediar. Exprimând și suma cheltuielilor pentru mărfuri, P.N.B. reprezintă totodată și un indicator al cererii agregate. P.N.B. reprezintă valoarea de piață a tuturor bunurilor finale produse într-o țară în decurs de un an. El se calculează ca diferență între valoarea de piață a bunurilor și serviciilor și valoarea de piață a produselor pentru consumul intermediar. Se poate determina și prin însumarea valorii adăugate din fiecare fază a producției:

$$PNB = \sum_{i=1}^{n} Va_i$$

P.N.B. cuprinde pe lângă P.I.B. la prețul pieței și valoarea adăugată brută a bunurilor și serviciilor realizate de agenții economici români care își desfășoară activitatea în afara țării, dar nu cuprinde valoarea adăugată a bunurilor și serviciilor realizate de agenții economici străini pe teritoriul României:

$$PNB = PIB + V_{aar} - V_{aas}$$

Față de P.I.B., P.N.B. este mai mare sau mai mic cu mărimea soldului valorii brute nete, obținute de agenții naționali în afara granițelor țării și a celei realizate de agenții străini în interiorul țării noastre.

Mărimea P.N.B. este influențată și de evoluția prețurilor. Evidențierea acestor influențe conduce la calcularea P.N.B. nominal și a P.N.B. real.

Produsul național brut nominal reprezintă exprimarea în prețuri curente ale perioadei în care au fost produse bunurile economice, iar *produsul național brut real* reprezintă valoarea bunurilor și serviciilor finale produse într-un an și exprimate în prețurile unui an de bază sau constante. Raportul dintre P.N.B. nominal și P.N.B. real poartă numele de *deflator al P.N.B.* și este folosit în dublu scop:

⇨ pentru determinarea modificărilor reale produse în volumul producției și

⇨ pentru măsurarea modificării puterii de cumpărare a banilor.

Între deflatorul P.N.B. și indicele prețurilor de consum este o oarecare diferență, având în vedere că indicele prețurilor de consum surprinde doar schimbarea intervenită în media prețurilor mărfurilor achiziționate de gospodăriile urbane, iar deflatorul P.N.B. măsoară schimbarea mediei tuturor prețurilor, inclusiv, a bunurilor de capital, a serviciilor guvernamentale și a celor destinate populației.

Prin cunoașterea P.N.B. în prețuri indexate și a P.N.B. nominal se poate obține P.N.B. real:

$$\text{PNB}real = \frac{PNB\ nominal}{PNB\ indexat} \times 100$$

Se mai poate determina și indicatorul *P.N.B. potențial*, care arată gradul de atragere și eficiența diferiților factori de producție, în comparație cu ce ar putea fi maximum, adică producția posibilă de obținut prin folosirea eficientă a tuturor resurselor [1,32]. Acest volum maxim al P.N.B. se poate determina prin produsul dintre productivitatea medie, numărul de persoane ocupate și numărul de ore de muncă pe an:

$$PNB_{potential} = \overline{W} \times L \times {}^{h}/_{an} \Big/ pers$$

Capacitatea de exprimare a potențialului economic al indicatorului P.N.B. este *limitată* prin aceea că din calcularea lui se exclude activitatea casnică; unele externalități pozitive, activitățile ce nu se finalizează prin piață, dar participă la bunăstare. De asemenea, nu sunt incluse în volumul P.N.B., activitățile specifice „economiei subterane". În același timp sunt componentele valorii P.N.B. cheltuielile de înarmare, de apărare, cele făcute pentru poliție și organele judecătorești, în timp ce costurile poluării sunt total excluse. Pentru a urmări modul de formare și distribuire a P.I.B (P.N.B), să analizăm figura de mai jos (23.2):

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

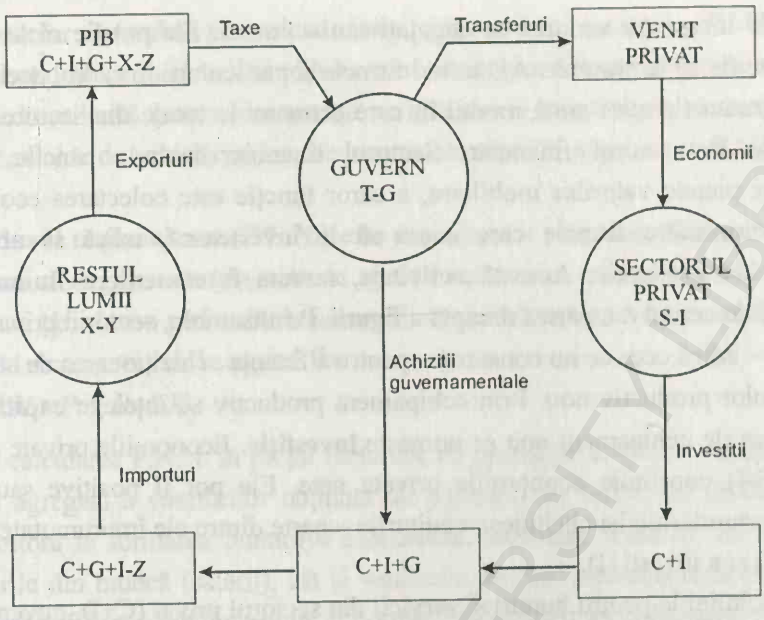


Fig. 23.2. Diagrama fluxului circular complet [Adaptare după 1,36]

Note: Partea din stânga-jos reprezintă vânzarea bunurilor şi serviciilor produse intern, suma cheltuielilor pentru consum (C), pentru investiţii (I), achiziţiile guvernamentale (G) şi exporturile (X), din care se scad importurile (Z). În partea stângă-sus acestea sunt interpretate ca venituri pentru rezidenţi. Ele sunt impozitate de către guvern, care la rândul lui plăteşte diverse transferuri. Ceea ce rămâne, veniturile private, pot fi economisite (S) sau cheltuite (C). Sectorul privat împrumută pentru a investi în echipament productiv (I). Diferenţa S-I reprezintă comportamentul economiilor nete din sectorul particular, diferenţa T-G, – cerinţele de împrumut ale sectorului public, iar X-Z, – exporturile nete ale ţării.

Diagrama circuitului economic prezintă şi cheltuielile ca fluxuri, cu sursele lor de formare. Considerăm că venitul rezidenţilor din surse externe este nul. Diagrama indică modul în care veniturile obţinute din vânzări circulă de la firme la indivizi şi înapoi pe piaţă. P.I.B. este prezentat în partea stângă. El reprezintă vânzările finale nete ale firmelor. P.I.B şi P.N.B sunt egale.

Să ne deplasăm în sens orar. Guvernul, reprezentat de cercul din interiorul fluxului circular, încasează (prin impozite şi taxe) şi cedează (sub formă de diverse transferuri). Diferenţa dintre prelevările fiscale şi transferuri poartă numele de **taxe şi impozite nete** şi se notează cu *T*. Ceea ce rămâne din P.I.B după aceste taxe, impozite şi transferuri se numeşte **venit privat.**

Odată ce au plătit contribuţiile şi salariile, alte costuri de producţie şi impozitele, firmele pot fie să îşi economisească veniturile, fie să le distribuie proprietarilor lor.

Gospodăriile încasează venituri ca angajaţi sau acţionari. Ele pot fie să le cheltuiască prin *consum,* fie să le păstreze. Alăturând firmele şi particularii în cadrul aceluiaşi sector privat, diagrama fluxului arată modul în care economiile totale din sectorul privat (S) sunt depuse în sectorul financiar. Sectorul financiar include băncile, instituţiile financiare şi pieţele valorilor mobiliare, a căror funcţie este colectarea economiilor şi canalizarea lor către firmele care caută să le investească, adică să achiziţioneze echipament de producţie. Această activitate, numită **intermediere financiară**, este reprezentată de cercul din partea dreaptă a figurii. Pe ansamblu, sectorul privat utilizează **economiile** – adică ceea ce nu consumă – pentru a finanţa achiziţionarea de către firme a echipamentului productiv nou. Prin echipament productiv se înţelege **capital** fizic, iar achiziţionarea de echipament nou se numeşte **investiţie**. Economiile private care exced investiţia (S-I) constituie economiile private nete. Ele pot fi pozitive sau negative. Firmele şi gospodăriile îşi cheltuiesc veniturile – parte dintre ele împrumutate – pentru a consuma (C) şi a investi (I).

La cheltuielile pentru bunuri şi servicii din sectorul privat (C+I), guvernul alătură propria sa cerere (G). El achiziţionează bunuri (drumuri, echipament militar, clădiri nou construite şi dotare pentru administraţie) şi servicii (ale funcţionarilor publici şi ale altor angajaţi), dar distribuie diverse subvenţii către firme şi gospodării şi plăteşte dobândă la datoria publică. Cheltuielile naţionale totale, numite câteodată **absorbţie,** reprezintă suma (C+I+G) dintre cheltuielile din sectoarele privat şi public pentru bunuri şi servicii. O parte din absorbţie include şi achiziţionarea de bunuri şi servicii importate (Z). În vreme ce unele venituri interne se scurg către exterior, străinii cumpără bunuri şi servicii produse intern, adică exporturile ţării (X). Soldul dintre aceste două fluxuri şi restul lumii constituie *exporturile nete* (X-Z), care pot fi pozitive sau negative şi determină la rândul lor creşterea cererii totale pentru producţia internă.

Suma dintre absorbţie şi exporturile nete reprezintă totalul vânzărilor finale care au loc în interiorul unei arii geografice, cu alte cuvinte P.I.B.. Astfel, fluxul circular al veniturilor s-a închis. Circularitatea este esenţa activităţii economice. [1,34]

Măsurarea şi interpretarea P.I.B şi P.N.B. este costisitoare şi dificilă. Sursele de obţinere a informaţiilor (plecând de la agenţii economici) sunt organele de statistică şi cele fiscale. Firmele transmit cifrele vânzărilor, indivizii comunică veniturile prin declaraţiile de venituri, iar taxele pe valorile adăugate sunt raportate de intermediari şi vânzătorii finali. Cantitatea de informaţie colectată la scară naţională este uriaşă, iar corelarea şi însumarea datelor implică inevitabil anumite erori. Inexactitatea estimărilor poate induce fluctuaţii, ceea ce determină şi utilizarea unor indicatori corectori. P.I.B. este o măsură a venitului, nu a bogăţiei. Venitul este un flux, iar bogăţia este un stoc –

suma mijloacelor acumulate pe perioade lungi. Exprimarea monetară a P.I.B. şi P.N.B., în moneda naţională a fiecărei ţări trebuie convertită, prin folosirea unei rate de schimb într-o monedă utilizată pentru comparaţii cu alte ţări – de exemplu, euro sau dolar –. Fluctuaţiile ratelor de schimb induc, de asemenea, erori în exprimarea P.I.B. şi P.N.B. reale.

Produsul naţional net (P.N.N.) este un indicator macroeconomic, care exprimă totalul valorii adăugate nete obţinute de agenţii economici autonomi atât în interiorul, cât şi în afara ţării într-o perioadă de un an. El se calculează prin scăderea din produsul naţional brut a consumului de capital fix:

$$P.N.N.=P.N.B.-CK_f$$

Prin calcularea P.N.N. în preţul factorilor de producţie se obţine **venitul naţional**, ca mărime agregată a veniturilor obţinute de posesorii de factori de producţie pentru aportul acestora în formarea bunurilor economice. Mărimea venitului naţional include atât veniturile din muncă (salarii), cât şi veniturile din proprietate (profituri, dividende, rente, dobânzi). El se poate determina şi pornind de la mărimea produsului naţional brut (P.N.B.) evaluat în preţurile pieţei din care se scade consumul de capital fix:

$$Y = \sum V_a + V_p$$

$$Y = PNN_{preţul\ factorilor}$$

$$Y = PNB_{preţul\ pieţei} - CK_f$$

Venitul naţional în preţul factorilor se obţine scăzând impozitele indirecte nete din venitul naţional în preţul pieţii:

$$Y_{preţul\ factorilor} = Y_{preţul\ pieţii} - I_{in}$$

Impozitele indirecte nete (I_{in}) reprezintă diferenţa dintre impozitele indirecte şi subvenţii:

$$I_{in} = I_i - S$$

Deci $$Y=PNB_{preţul\ pieţei} - CK_f - I_i + S$$

Dacă la venitul naţional se adaugă transferurile nete provenite din străinătate ca sold dintre intrări şi ieşiri, se obţine venitul naţional disponibil:

$$Y_d = Y + T_{ns}$$

De mărimea venitului naţional depind:

- mărimea veniturilor personale,
- dinamica cererii de consum,

- dinamica cererii de investiții.

Aportul sectoarelor la creşterea P.I.B. şi Y este diferit. De exemplu, în România, în anul 2004, creşterea producţiei industriilor de prelucrare a fost de peste 4,5% în timp ce creşterea produsului în construcţii a fost de aproape 9% , iar în servicii, de peste 6,5%. Creşterea medie a P.I.B. s-a apreciat cu 8% [8].

Din această relaţie complexă, rezultă că venitul personal va fi ceea ce se distribuie familiilor din venitul naţional, după ce se scad veniturile ce nu revin familiilor, cum sunt profiturile rămase la firme, impozitele pe aceste profituri, C.A.S. şi la care se adaugă transferurile statului spre familii sub formă de pensii, alocaţii, indemnizaţii de şomaj, ajutoare sociale, burse etc.:

$$V_p = Y - P_{rf} - I_{prf} - CAS + T_s$$

Aşa cum s-a arătat la un capitol anterior, acest venit nu poate fi în întregime utilizat de indivizi, doar partea rămasă (numită venit disponibil personal) după ce s-au plătit impozitele directe pe venit.

La orice nivel s-ar fi constituit, venitul naţional, ca şi cel personal se va utiliza sub două forme: consum şi/sau investiţii (economii).

23.4. Politici macroeconomice

Deciziile de politică economică sunt foarte importante pentru cea mai largă plajă de subiecţi, de la oameni simpli, care doresc o viaţă îndestulată şi liniştită, până la politicienii implicaţi în gestionarea prezentului şi viitorului lumii. Gândirea economică a fost permanent deosebit de efervescentă în procesul îndelungat de rezolvare a dilemei: cine trebuie să fie regulatorul preponderent al vieţii economice – piaţa sau statul ?

Prin deciziile de politică economică, societatea caută să dea cele mai potrivite soluţii problemelor fundamentale ale economiei: ce şi cât se produce? cum, cu ce combinări de factori şi tehnologii, pentru cine – cui revin acele produse? în condiţiile unor resurse deficitare. Piaţa şi guvernele îşi corelează acţiunile pentru a defini cât mai clar volumul şi structura producţiei în condiţii de eficienţă şi randamente sporite, modul de distribuire a produsului total, necesităţile şi resursele dezvoltării viitoare.

Se pare că **piaţa** dă răspunsuri mai exacte privind **ce şi cum să se producă**, iar **statul** va soluţiona mai responsabil cum se vor **distribui veniturile** pentru a asigura prezentul, dar şi viitorul unei societăţi. Guvernul va impulsiona productivitatea şi eficienţa, iar piaţa va aduce semnale dinspre cerere şi ofertă. Unii teoreticieni consideră

BCU "MIHAIL KOGĂLNICEANU" UNIVERSITY LIBRARY

că noțiunile de echitate și justiție la nivel social sunt opuse considerentelor de eficiență și optimalitate la nivel economic [2].

Politicile macroeconomice pot stimula piața și economiile de piață înregistrează boom-uri spectaculoase, dar se întâmplă și ca liberalizarea necontrolată a mecanismelor de piață să genereze eșecuri pe care guvernele nu le mai pot stăpâni și corecta.

Pe de altă parte, o implicare prea mare a statului în economie, prin planificarea centralizată și alocarea veniturilor a făcut ca sistemele economiilor comuniste să eșueze, iar cele ale economiilor de piață să-și păstreze virtuțile. Nu există politici macroeconomice fără implicații sociale. Complexitatea macroeconomiei este așa de mare, încât se poate ca și în cazul unor politici proiectate de politicieni străluciți, pe bază de modele matematice verificate, să apară consecințe neașteptate. Împletirea dintre economic și social este și ea foarte complexă și uneori imprevizibilă, deoarece economicul se verifică prin social, care nu poate fi surprins în toată amploarea și complexitatea lui în formule și proporții matematice exacte, implicând incertitudini și riscuri, conjuncturi și factori cu influențe nebănuit de puternice. Ca urmare, economia suportă tot mai frecvent perturbații și șocuri care afectează oferta și cererea. Unii teoreticieni consideră că sistemul economic este instabil [2,65], iar politicienii caută prin deciziile lor să stabilizeze viața economică. Șocurile imprevizibile care conduc la fluctuații ale outputurile se vor extinde asupra șomajului și inflației, fără ca ele să fie ușor de stabilizat. Astfel, politicile macroeconomice devin un fel de „pavăză contra vântului" stimulând economia când se află în recesiune și încetinindu-i ritmul când „este supraîncălzită" [2,67].

Alți teoreticieni consideră sistemul economic stabil în mod natural, iar politicile economice sunt considerate cauze ale fluctuațiilor accentuate din economie, nefiind absolut necesare.

În realitate, nici un sistem economic nu funcționează exclusiv pe seama pieței sau exclusiv pe baza deciziilor statului, în procesul conducerii macroeconomiei se manifestă un *mix al instrumentelor proprii celor două tipuri extreme de economii*, ponderea uneia sau alteia din intervenția mecanismului pieței sau a mecanismului guvernamental, fiind diferită în timp și spațiu .

Economiile contemporane moderne sunt *economii mixte*, în care **statul** este prezent prin sistemul de reglementări – legi și norme – și instituții prin care **piața** creează cadrul unde se manifestă agenții și indivizii în interacțiunile lor economice, cu consecințe pozitive asupra vieții membrilor societății și asupra economiei naționale ca verigă a economiei mondiale.

Statul intervine în garantarea dreptului de proprietate. El îndeplineşte trei grupe de funcţii importante:

- ⇨ în alocarea resurselor naţionale;
- ⇨ în repartiţia veniturilor;
- ⇨ în păstrarea echilibrului (stabilizarea) macroeconomiei şi evoluţia ei armonioasă.

Politica macroeconomică constă în utilizarea deliberată a unor pârghii şi instrumente pentru atingerea obiectivelor propuse pe o perioadă lungă de timp privind economia naţională.

Principalele elemente componente ale politicii macroeconomice sunt:

- ⇨ Statul (guvernul);
- ⇨ Obiectivele politicii;
- ⇨ Instrumentele folosite.

Statul este ansamblul unor instituţii care asigură puterea legislativă şi executivă la nivel naţional, prin organe centrale şi locale. Acestora li se adaugă de multe ori şi organisme supranaţionale care pot promova o politică mai mult sau mai puţin autonomă – Uniunea Europeană, NATO etc.

Obiectivele politicii macroeconomice [2,67;7,442] sunt:

1. evoluţia crescătoare a output-ului real din întreaga economie (prin rata de creştere a P.I.B.);
2. asigurarea unui nivel înalt şi stabil al ocupării forţei de muncă şi controlul şomajului prin menţinerea unei mărimi reduse a ratei şomajului;
3. menţinerea unui indice stabil al preţurilor şi controlul inflaţiei prin încetinirea ratei inflaţiei;
4. realizarea unei balanţe de plăţi externe echilibrate prin controlul cotei deficitului acesteia în raport cu PIB-ul. Aceste patru obiective formează *careul magic*;
5. distribuirea echitabilă a veniturilor;
6. protejarea mediului înconjurător prin controlul gradului de poluare a solului, apei, aerului şi conservarea biodiversităţii.

Atingerea acestor obiective presupune conlucrarea guvernului cu numeroase instituţii şi organisme, inclusiv, cu agenţii economici, precum şi folosirea unor instrumente adecvate.

Instrumentele politicilor macroeconomice sau variabilele instrumentale la care guvernele apelează se grupează în: primare şi intermediare.

BCU CLUJ-NAPOCA UNIVERSITY LIBRARY

Între principalele instrumente pot fi enumerate: bugetul național, finanțele publice, politica monetară, cursul de schimb, controlul prețurilor.

Odată ce obiectivele macroeconomice au fost stabilite clar și corect, urmează să se stabilească instrumentele ce vor fi puse în funcțiune potrivit cadrului instituțional existent. Cel mai adesea se apelează la componentele politicii fiscale și la cele ale politicii monetare. Instrumentele fiscale afectează economia reală prin influențarea cererii, a economisirii și a investițiilor. Acestea sunt *cheltuielile și sistemul de impozite și taxe.* Instrumentele politicii monetare care influențează masa monetară și fluxurile bănești din economie sunt: *variația ofertei de bani și operațiunile pe piața deschisă.*

Guvernele pot să intervină direct prin și asupra variabilelor primare care vor putea determina și schimbarea celorlalte. De exemplu, statul poate modifica rata impozitelor și taxelor, ca instrument primar, după care vor fi afectate sumele acestor venituri, ca instrument intermediar, ce determină mărimea cheltuielilor guvernamentale, cu influență asupra nivelului output-ului și a ratei șomajului, ca obiective principale de politică macroeconomică.

Înfăptuirea obiectivelor nu poate fi delimitată la fiecare în parte, deoarece conținuturile lor se intercondiționează, unele fiind destul de conciliabile dar altele fiind oarecum contradictorii, cum sunt ocuparea deplină a forței de muncă și stoparea inflației, sau stabilizarea indicelui general al prețurilor pe calea restrângerii cheltuielilor guvernamentale și realizarea creșterii economice sau echilibrarea balanței de plăți externe.

Aplicarea instrumentelor are loc prin *măsurile de politică economică și prin strategiile de politică economică* – combinarea mai multor măsuri, pentru realizarea obiectivelor.

În înfăptuirea strategiilor guvernamentale apar și restricții ori constrângeri de ordin conjunctural, politic, social, militar, etc. În economie pot să apară constrângeri naturale și geografice, demografice, în funcționarea piețelor de resurse interne și externe etc.

În aceste condiții, politica macroeconomică se manifestă ca o *opțiune economică* realizată între obiective și instrumente. Ea devine operațională prin sistemul de norme, reguli și principii care trebuie respectate la orice nivel de activitate.

Scopul general al politicilor macroeconomice este bunăstarea socială, realizabilă în timp, prin îndeplinirea obiectivelor descrise anterior.

Atingerea obiectivelor de politică macroeconomică presupune anumite costuri și beneficii.

Costurile economice şi sociale sunt datorate inflaţiei ridicate, prin erodarea puterii de cumpărare a banilor, dar şi impozitelor şi taxelor, mai ales că acestea se indexează cu rata inflaţiei, pierderilor agenţilor economici şi ale populaţiei, eforturilor de adaptare.

Beneficiile provin din utilizarea completă a forţei de muncă şi stabilitatea preţurilor. Decidenţii caută cel mai bun raport şomaj/inflaţie, dar este imposibil de atins un ideal de şomaj redus şi inflaţie zero. Inflaţia foarte scăzută poate avea efecte recesioniste cu consecinţe asupra angajaţilor, al căror număr va scădea, ceea ce va împinge în sus rata şomajului.

După criteriile folosite pentru tipologizare, se deosebesc mai multe grupe omogene – **tipuri de politici macroeconomice**: [1,2,7]

- ⇨ După orientarea doctrinară: politici liberale şi intervenţioniste;
- ⇨ După obiectivele prioritar urmărite: politici antişomaj, antiinflaţie, de stabilizare macroeconomică, politici comerciale, valutare, de reglare conjuncturală, de salvgardare etc.
- ⇨ După efectul macroeconomic avut în vedere: politici orientate spre cererea agregată, fie în sens de creştere, fie în sens de restrângere, cu efect asupra ofertei agregate – politici fiscale şi monetare. Dintre politicile orientate spre ofertă (prin creşterea ofertei globale se tinde spre restabilirea echilibrului general) – politici propiaţă, de eliminare a efectelor externalităţilor negative, de perfecţionare a sistemului de impozitare fiscală.

Pentru a obţine cele mai dorite efecte ale unei politici macroeconomice, este necesară conlucrarea dintre factorii decizionali, aplicarea cu discernământ şi prudenţă a măsurilor, fără a fi afectate libertatea de iniţiativă a agenţilor economici, proprietatea privată şi democraţia. Este important să se ţină seama de interferenţele ce apar între politicile guvernelor ce se succed, fiind esenţială analiza de ansamblu a rezultatelor şi efectelor şi continuitatea utilizării experienţei pozitive.

Mai mult, dinamismul vieţii economice, tendinţele de globalizare ale economiilor, reclamă optimizarea continuă a politicilor macroeconomice.

Cercetarea realităţilor şi a tendinţelor dintr-o economie se realizează în etape interdependente prin: informare, analiză şi previziune.

Informarea se realizează prin intermediul statisticii macroeconomice care înregistrează şi sistematizează date (indicatori) oferite de sursele primare şi sursele secundare (recensăminte, observări, sondaje, rapoarte, declaraţii etc.).

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Analiza se realizează în mai multe faze pentru identificarea variabilelor care permit cunoaşterea comportamentului sectoarelor agregate de agenţi economici, studierea relaţiilor dintre variabilele socioeconomice şi descoperirea legăturilor stabile dintre acestea, studiul structurii economiei, al proporţiilor şi corelaţiilor interne, al corelaţiilor cu economia mondială, al posibilelor dezechilibre ce pot să apară şi a cauzelor ce stau la baza lor.

Previziunea estimează, cu o anumită probabilitate, evoluţia viitoare a economiei în ansamblu, şi a principalelor ei componente. La baza cercetării previzionale stau unele premize: acţiunile agenţilor economici sunt guvernate de anumite regularităţi comportamentale, pe care analiza macroeconomică poate să le identifice şi să le utilizeze în evaluarea evoluţiei economiei în ansamblu; dinamica economiei se repercutează asupra evoluţiei sociale; progresul tehnic dinamizează mersul proceselor economice până la nivel macroeconomic; evoluţia economiei este influenţată de schimbările importante ce au loc în mediul social; modificarea continuă a raportului dintre cerere şi ofertă poate determina modificări în comportamentul indivizilor, cu efecte pe termen mediu şi lung, asupra echilibrului macroeconomic, prin disfuncţionalităţi, dar care pot fi minimalizate prin măsuri de politică macroeconomică.

Bibliografie:

1. Burda, M., Wzplosz, Ch., *Macroeconomie, perspectivă europeană*, Editura All Beck, Bucureşti, 2002
2. Chirița, N., Scarlat, E., *Politici macroeconomice*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
3. Ciucur, D., şi colaboratorii, *Economie – Manual universitar*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
4. Clipa, I., *Economie politică*, Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999
5. Crețoiu Gh. şi colab., Economie, Editura All Beck, Bucureşti, 2003
6. Farkeş, A., Economia de piaţă – micro, macro, mondoeconomie, Editura Libris, Cluj-Napoca, 1996
7. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al., coordonatorii, *Marketing – dicţionar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003
8. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 2000
9. Ştirbu, E., *Economie politică*, vol. I, Editura „Gh. Zane", Iaşi, 1999
10. Whitehead, *Economia*, Ediura Sedona, Timişoara, 1997
11. Ziarul Jurnalul Naţional, 28 octombrie 2004

BCU ALBA IULIA UNIVERSITY LIBRARY

24. VENIT, CONSUM, INVESTIȚII

Structura:

24.1. Venitul în fluxul circular
24.2 Echilibrul venitului
24.3. Consumul
24.4. Investițiile

24.1. Venitul în fluxul circular

Abordarea macroeconomică a venitului permite crearea unei viziuni de ansamblu a venitului global şi a modului de folosire a lui, făcând abstracţie de comportamentele individuale ale agenţilor producători şi a consumatorilor de bunuri economice.

Una din legăturile esenţiale ce se desprinde din contabilitatea naţională este cea dintre venituri, cheltuieli şi investiţii.

Veniturile se formează în procesele economice în care se achiziţionează şi prelucrează inputuri care se transformă în outputuri destinate consumatorilor. Prin intermediul pieţelor, posesorii de factori de producţie primesc veniturile aferente aportului acestora, iar ei, la rândul lor, achiziţionează ofertele de bunuri ale firmelor achitând contravaloarea lor, ce devine venit pentru firme. Ambele categorii de subiecţi economici varsă o parte a veniturilor lor, statului. Într-un sistem economic real o parte a veniturilor se cheltuiesc, formând cererea agregată, iar cealaltă parte se economiseşte pentru acumulări ce vor finanţa investiţiile necesare. În acest mecanism complex, se formează fluxurile reale (transferuri de bunuri pe principiile pieţei) şi fluxurile monetare.

BCU "LUCIAN BLAGA" UNIVERSITY LIBRARY

Fluxurile reale sunt:

⇨ ale factorilor, dinspre posesorii lor spre agenții producători;

⇨ ale bunurilor de consum reale, dinspre ofertanți spre consumatori (posesorii de factori).

Fluxurile monetare, care se deplasează în direcțiile opuse celor de dinainte sunt:

⇨ de venituri monetare dinspre firme spre posesorii de factori;

⇨ de cheltuieli monetare dinspre familii și instituții publice spre producătorii de bunuri de consum.

Menajele economisesc preponderent prin crearea de depozite monetare în sistemul bancar.

Firmele realizează investiții, procurându-și capitalul bănesc necesar din resurse proprii, precum și prin intermediarii bancari.

Ca urmare, contabilitatea națională arată că *economiile calculate* sunt egale cu *investițiile calculate.* [11,501]

Economiile populației și ale agenților economici (S) sunt egale, ca valoare, cu investițiile firmelor (I):

⇨ pentru populație: $Y = C + S$

⇨ pentru firme: $Y = C + I$

De aici rezultă ca $S = I$. Această relație este o identitate a contabilității a venitului național [5,501]

Economisirea corespunde cu o ieșire de fonduri în afara circuitului venitului, în timp ce *investițiile* corespund unor injectări de cheltuieli în fluxul circular al venitului fig. nr. 24.1. [9,237]

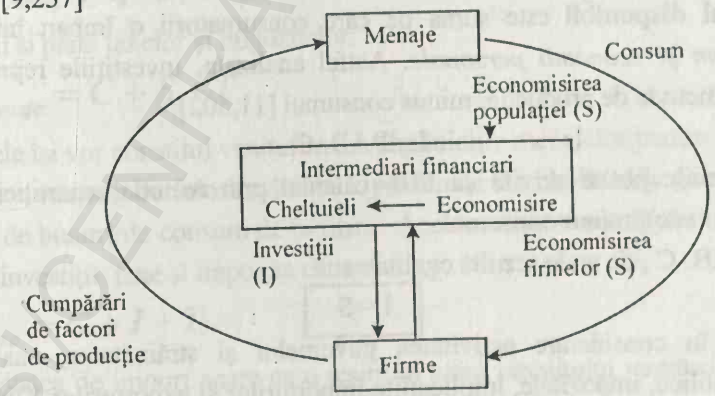


Fig. 24.1. Economisirea și investițiile în fluxul veniturilor

Economiile corespund părții din P.I.B. necheltuită pentru consum. Scăzând din PIB deprecierile și impozitele indirecte, se obține venitul național după metoda repartiției, ca sumă a tuturor veniturilor formate într-o economie într-un an: salarii, profituri, rente, dobânzi. Figura 24.2. [11,501] ne arată legătura dintre componentele PIB, venitului național și ale venitului disponibil:

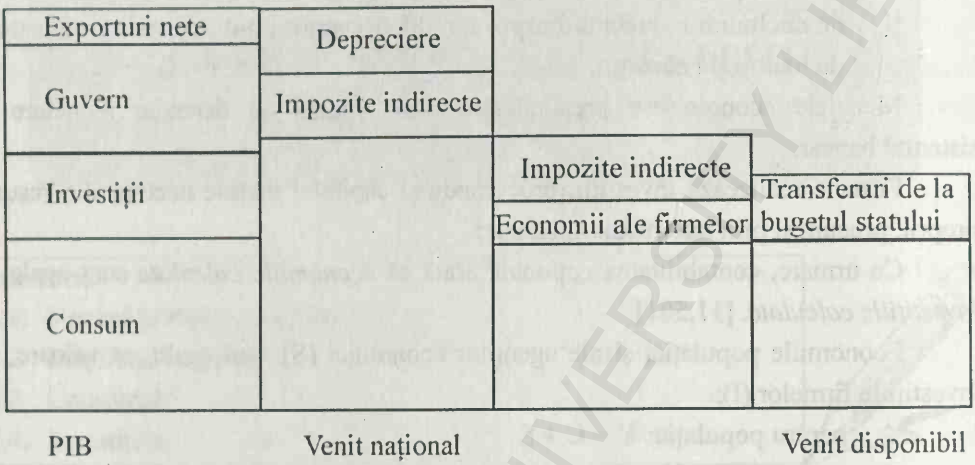


Fig. 24.2. Relația: P.I.B., V.N. și Vd

Scăzând din venitul național toate impozitele directe aplicate firmelor si familiilor, precum și economiile realizate de firme, adăugând apoi veniturile provenite prin transfer de la bugetul statului, obținem veniturile ce ajung la populație.

Venitul disponibil este suma pe care consumatorii o împart între *cheltuieli pentru consum și economii personale.* Astfel analizate, investițiile reprezintă P.I.B. calculat prin metoda de producție, minus consumul [11,502];

$$I = P.I.B.-C$$

Economiile pot fi privite ca PIB– calculat prin metoda repartiției (însumarea veniturilor formate), minus consumul:

S = P.I.B.-C , de unde rezultă egalitatea:

$$\boxed{I = S}$$

Luând în considerare activitatea guvernelor și străinătatea, analiza include cheltuielile publice, impozitele, implicațiile importurilor și exporturilor. Din figura 24.3 [adaptare după 9, 285-286] se observă modul complex în care se formează și circulă fluxurile cu veniturile și cheltuielile unei societăți.

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

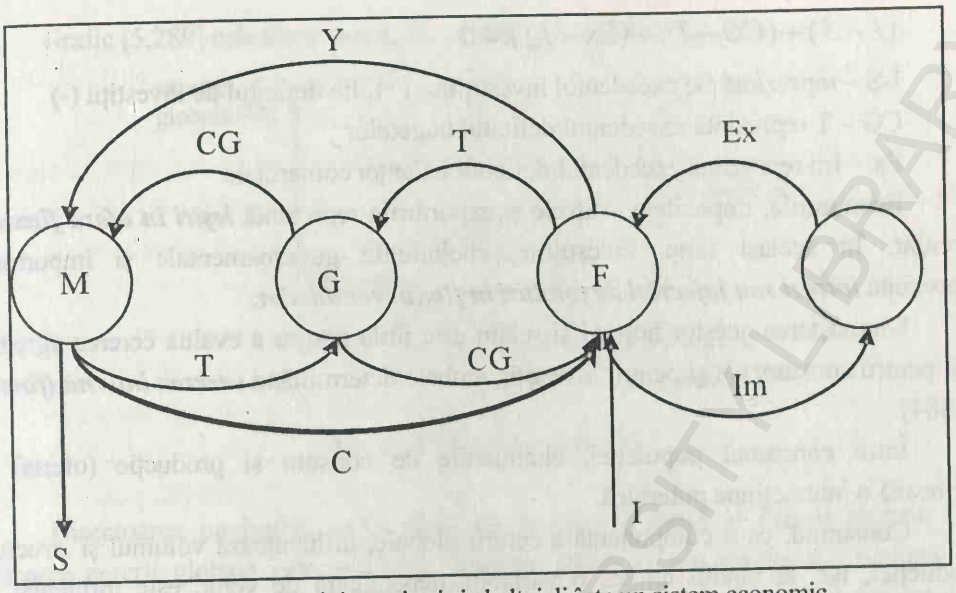


Fig. 24.3. Fluxuri de venituri şi cheltuieli într-un sistem economic

Unde :

M = menaje G = guvern F = firme A = străinătatea (afara şi din afară) Y = venituri C = consum T = taxe şi impozite I = investiţii CG = cheltuieli guvernamentale Ex = contravaloarea exporturilor Im = contravaloarea importurilor

În această viziune complexă, *veniturile familiilor* vor fi cele primite pentru activitatea lor, de la firme, cele de la guvern, ca venituri de transfer şi cele din proprietate $Y_{menaje} = V_a + V_t + V_p$. Familiile vor utiliza aceste venituri pentru consumul lor, economii şi plata taxelor şi impozitelor:

$$Y_{menaje} = C + S + T$$

Firmele îşi vor constitui veniturile din cheltuielile menajelor pentru achiziţionarea de bunuri de consum şi de folosire durabilă, precum şi din cheltuielile guvernului pentru cumpărarea de bunuri de consum de la firme. Aceste venituri vor fi cheltuite sub forma de consum, investiţii, taxe şi impozite către stat:

$$I_{firma} = C + I + T$$

Activitatea de import apare ca o ieşire în afara circuitului veniturilor, în timp ce activitatea de export apare ca o injectare de cheltuieli în circuit.

Astfel, pentru firme:

$I + CG + Ex = S + T + I_m$, de unde:

$$(I - S) + (CG - T) + (Ex - I_m) = 0$$

I-S – reprezintă fie excedentul investiţiilor (+), fie deficitul de investiţii (-)

CG – T reprezintă excedentul/deficitul bugetelor

Ex – Im reprezintă excedentul/deficitul balanţei comerciale

Economiile, impozitele – taxele şi exporturile reprezintă ***ieşiri în afara fluxului*** circular. În acelaşi timp, investiţiile, cheltuielile guvernamentale şi importurile reprezintă ***intrări sau injectări de fonduri în fluxul veniturilor.***

Cunoaşterea acestor noţiuni şi relaţii este utilă pentru a evalua cererea agregată atât pentru consum, cât şi pentru investiţii, ambele determinând ***cererea internă (finală)*** [6,384].

Între consumul populaţiei, cheltuielile de consum şi producţie (oferta) se formează o interacţiune puternică.

Consumul, ca o componentă a cererii globale, influenţează volumul şi structura producţiei, iar, la rândul lui, ca o variabilă dependentă de venit, este influenţat de outputul din producţie, care determină mărimea venitului. Deci, cererea internă este puternic dependentă de investiţiile din economie. Investiţiile acţionează asupra cererii de consum ca un multiplicator.

Funcţia de consum arată relaţia de dependenţă a creşterii consumului de creşterea venitului: C = f(y).

24.2. Echilibrul venitului

Venitul de echilibru se poate determina apelând la unul din procedeele următoare:

- ⇨ plecând de la cererea globală sau cheltuielile totale (suma cheltuielilor pentru consum şi a celor pentru investiţii);
- ⇨ utilizând funcţiile pentru economisire şi de investiţii.

Se va realiza un **echilibru** atunci când cererea globală şi oferta globală ce se întâlnesc pe piaţa serviciilor sunt **egale** (sigur că se va face abstracţie de scurgerile de timp pentru adoptarea ofertelor la modificările cererilor).

Condiţia de echilibru este pusă în evidenţă de 4 ecuaţii :

Y = D (1) unde D = cererea globală şi Y = venitul naţional

dar, D = C+I (2)

mai ştim că Y = C+S (3)

De aici, rezultă că: Y = (C+S) = D = (C+I) ⇨ C+S = C+I, adică :

I = S ↔ Y = D (4)

Grafic [5,289] echilibrul venitului va apărea astfel din fig. 24.4:

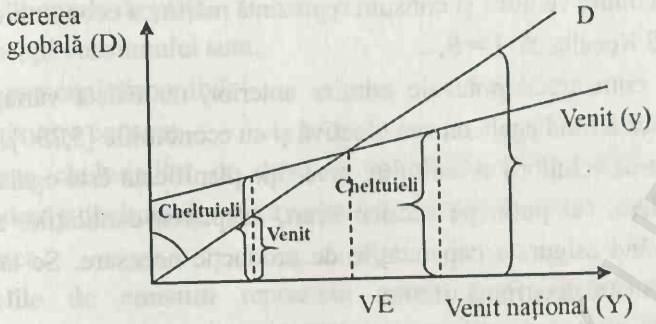


Fig. 24.4. Echilibrul venitului

Bisectoarea unghiului DOY arată că în oricare punct al cererii globale (D), valoarea cererii globale este egală cu valoarea venitului sau produsului național. În punctul de intersecție a bisectoarei cu dreapta cererii agregate, E, venitul este egal cu cheltuielile de consum la care se adaugă și investițiile. ***Punctul E determină venitul sau producția de echilibru.***

Pentru a admite concluziile modelului expus, trebuie să ținem seamă de câteva ipoteze:

- ⇨ în cadrul economiei se obțin bunuri economice care se vând pe piață;
- ⇨ familiile dețin factori de producție pe care îi vând;
- ⇨ firmele nu dețin factori de producție, ci îi achiziționează;
- ⇨ firmele își vând întreaga producție, nerămânând cu stocuri;
- ⇨ nu există inflație;
- ⇨ nu se percep impozite și taxe;
- ⇨ beneficiile totale se distribuie posesorilor de factori, neexistând transferuri;
- ⇨ întreprinderile furnizează venituri menajelor, ocupându-se doar de producție;
- ⇨ prețurile sunt fixe (constante).

În aceste condiții, cererea globală determină nivelul producției.

Producția de bunuri economice se află la echilibru atunci când cererea este egalată de ofertă, fapt ce se împlinește în punctul E al graficului. Întreaga ofertă este absorbită de cererea globală.

Cererea globală este formată din cererea pentru consum și cea pentru investiții, pe întreaga economie națională. Ca urmare, ***cererea globală = venitul național.***

Venitul, fără cheltuieli de consum, asigură investițiile efective care cuprind investițiile în mijloace fixe și modificarea stocurilor materiale:

Y– C = I

Diferența dintre venituri și consum reprezintă mărimea economiilor:

V – C = S Rezultă că: I = S.

Dar, așa cum arată ipotezele admise anterior, nu există variație a stocurilor, investiția planificată fiind egală cu cea efectivă și cu economiile [5,290].

În situația de echilibru a venitului, investiția planificată este egală cu economiile. Prețurile fiind fixe, cel puțin pe termen scurt, adaptarea cantităților se face potrivit cererii, considerând asigurate capacitățile de producție necesare. Se ia în considerare cererea anticipată care determină oferta.

Echilibrul macroeconomic apare posibil de gestionat plecând atât de la ofertă, cât și de la cerere. Oferta, se presupune, își creează propria cerere, potrivit „legii debușeelor" a lui J.B. Say – valoarea bunurilor și serviciilor **oferite** se transformă într-un venit care este cheltuit în întregime pentru cumpărarea de bunuri și servicii. Prin urmare, cererea este în mod necesar, egală cu oferta, într-o economie națională. Cererea îi determină pe producători să creeze o ofertă egală cu ea, ceea ce impune cunoașterea factorilor care determină cererea [8,87,118].

Determinanții cererii globale sunt:

- ⇨ cererea de consum și economisirea;
- ⇨ cererea de investiții și
- ⇨ cererea externă.

24.3. Consumul

Consumul reprezintă acea parte din venit alocată cheltuielilor pentru achiziționarea de bunuri și servicii destinate populației pentru a-și satisface în mod direct trebuințele de existență și evoluție, precum și cheltuielile pentru satisfacerea necesităților generale ale societății.

Agenților economici le este atribuit ***consumul final,*** ca ansamblu al cheltuielilor pentru satisfacerea directă a nevoilor proprii, fără a participa la creșterea producției.

Reamintim, pentru a releva deosebirea, că prin ***consumul intermediar*** înțelegem acel consum de factori de producție efectuat pentru producerea de bunuri economice, care se transformă sau se încorporează în noile produse.

Consumul, ca verigă a procesului de reproducție, reprezintă scopul final, motivația oricărei activități – satisfacerea efectivă a necesității oamenilor – materiale, spirituale și sociale. În același timp, nivelul consumului prezent determină proiectarea producțiilor viitoare, ca volum, structură, dinamică, nivel calitativ, preț etc., devenind

punctul de plecare pentru o ofertă adaptată la cerințele consumatorilor, ținta tuturor eforturilor, în economiile de piață.

Determinanții consumului sunt:

– venitul personal disponibil;

– înclinația spre consum.

Dependența cheltuielilor de venit se manifestă și sub forma unor tendințe generale de creștere a cheltuielilor pentru consum, pe seama creșterii veniturilor, dar mai încet decât acestea.

Cheltuielile de consum reprezintă partea din venituri cheltuită pentru cumpărarea de bunuri și servicii destinate satisfacerii necesităților personale ale populației și/sau ale firmelor private și organizațiilor private, fără caracter lucrativ, precum și a cheltuielilor sectorului public care nu reprezintă modificări în mărimea patrimoniului material.

Structura cheltuielilor totale de consum cuprinde:

- ⇨ cheltuielile bănești efectuate de familii și organizații pentru achiziționarea de mărfuri alimentare și nealimentare și pentru plata serviciilor, inclusiv, cumpărării de bunuri durabile, cu excepția locuințelor;
- ⇨ cheltuielile publice pentru învățământ, sănătate, cultură, ordine publică, modernizarea infrastructurii;
- ⇨ contravaloarea consumului de produse și servicii obținute în gospodăria proprie – autoconsumul;
- ⇨ contravaloarea mărfurilor și serviciilor obținute gratuit și/sau cu preț redus, ca formă de retribuire a muncii sau de protecție socială.

În sens larg, cheltuielile de consum reprezintă o parte a cheltuielilor totale ale societății, alături de cele pentru investiții, formând, împreună, cererea agregată.

Cheltuielile de consum constituie cea mai mare componentă a cererii agregate și cea mai stabilă. Cererea agregată mai include achizițiile guvernamentale și exporturile nete.

Cheltuielile de consum (Chc) se pot clasifica după mai multe criterii.

După subiecții consumului, se deosebesc: cheltuieli ale agenților economici, ale individului, ale familiilor, colectivităților, societății în ansamblu (cheltuielile publice).

După frecvența lor, sunt: cheltuieli curente, rare, foarte rare. După scop, se fac cheltuieli pentru bunuri de strictă necesitate (hrană, medicamente), cheltuieli pentru bunuri de necesitate medie (îmbrăcăminte, locuință) și cheltuieli pentru bunuri de confort și distracții (lux); ca și cheltuieli pentru bunuri de uz curent, cheltuieli pentru bunuri de folosință îndelungată și cheltuieli pentru servicii.

După momentul efectuării: cheltuieli efective, anticipate şi cheltuieli viitoare sau potenţiale.

Relaţiile dintre venituri şi cheltuielile de consum au fost studiate şi puse în evidenţă de L.Tornqvist – la jumătatea secolului al XIX-lea, de R.Giffen şi de E.Engel la sfârşitul secolului al XIX-lea, ca şi de J.M. Keynes în secolul al XX-lea (înclinaţia medie şi marginală spre consum).

Relaţia dintre nivelul cheltuielilor de consum şi nivelul venitului personal disponibil şi/sau naţional este redată prin funcţia consumului (C):

C = f(Vd) sau C = f(y).

Mărimea cheltuielilor de consum depinde de mărimea sursei lor, adică a venitului. Cu cât venitul este mai mare, şi cheltuielile de consum sunt mai mari, dar creşterea lor înregistrează o proporţie mai mică decât cea de creştere a venitului. Din venitul total obţinut din diverse surse, se scad impozitele şi taxele suportate de populaţie şi rămâne venitul personal disponibil, pe care îl pot cheltui familiile (V.d.).

Cheltuielile de consum ale populaţiei influenţează cererea de bunuri de consum şi servicii. Pentru a evalua această influenţă, trebuie cunoscute înclinaţia spre consum şi consumul autonom (Ca).

Înclinaţia medie spre consum măsoară rata medie a cheltuielilor de consum din venitul disponibil, în procente: $\bar{c}$ = Chc/Vd x 100.

Înclinaţia marginală spre consum măsoară variaţia cheltuielilor de consum (Chc) la creşterea (variaţia) cu o unitate a venitului disponibil (ΔVd):

$$c` = \frac{\Delta Chc}{\Delta Vd}$$

Înclinaţia marginală spre consum este o mărime pozitivă, subunitară:

$0 < c` < 1$.

Consumul autonom reprezintă consumul minim necesar pentru un individ sau o familie, independent de nivelul venitului, fiind egal cu diferenţa dintre *cheltuielile de consum* şi venitul disponibil: C_a = Chc -Vd. Pentru un venit nul, dacă *cheltuielile de consum* sunt pozitive, economisirea este negativă (dezeconomisire). Pentru *cheltuielile de consum*, egale cu venitul disponibil, economisirea este nulă, iar acest nivel de cheltuieli corespunde *pragului sau punctului de ruptură* Chc = Vd; Chc - Vd = 0. Aceste relaţii sunt redate în graficul alăturat (fig. 24.5):

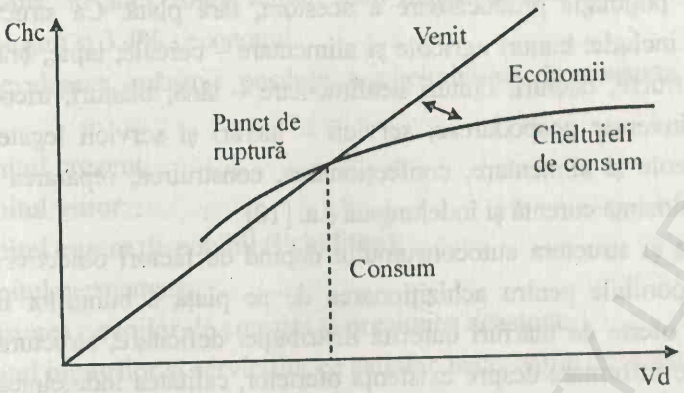


Fig. 24.5. Mărimea cheltuielilor de consum (funcția consumului) în raport cu venitul disponibil [12,3]

Atunci când cheltuielile de consum sunt mai mari decât venitul disponibil, diferența se acoperă din împrumuturi sau economii deja constituite. Mărimea cheltuielilor de consum este egală cu: Chc = Ca + Vd x c`. După ponderea pe care cheltuielile de consum o dețin în bugetul cumpărătorului, bunurile cu pondere importantă au o cerere elastică, iar cele cu pondere redusă, au o cerere inelastică.

Introducând consumul autonom în funcția de consum a lui Keynes, obținem [4,113]:

C = Ca+c`y

Înclinația marginală spre consum devine: $\frac{\Delta c}{\Delta y} = \frac{\Delta C_a}{\Delta y} + c`$

Autoconsumul reprezintă consumul final de produse alimentare și nealimentare, precum și utilizarea de servicii, din resurse proprii – producție, stocuri, prestări de servicii – în scopuri neproductive, într-o perioadă de timp determinată (lună, trimestru, an), în cadrul unei familii (gospodării). El reprezintă o importantă sursă și formă a consumului populației, ca și o componentă a venitului în natură.

Autoconsumul deține o pondere importantă în consumul mondial al populației (1/5), mai ales, în țările slab și mediu dezvoltate (în România, în 2000, reprezenta 45,5%), fiind și o sursă de îmbunătățire a nivelului de trai și a calității vieții.

Structura autoconsumului include: autoconsumul alimentar, autoconsumul nealimentar, autoconsumul de servicii. Potrivit nivelului la care se concretizează și analizează, autoconsumul poate fi: personal (familial); colectiv (al activităților care se autogospodăresc) și al societății, incluzând totalitatea rezultatelor activității sociale

consumate de populația producătoare a acestora, fără plată. Ca structură materială, autoconsumul include: bunuri agricole și alimentare – cereale, lapte, brânzeturi, carne, ouă, legume, fructe, băuturi; bunuri nealimentare – lână, blănuri, tricotaje, confecții, țesături, mic inventar gospodăresc; servicii – lucrări și servicii legate de producția bunurilor agricole și alimentare, confecționarea, construirea, repararea și întreținerea bunurilor de folosință curentă și îndelungată s.a. [10]

Mărimea și structura autoconsumului depind de factori obiectivi – insuficiența veniturilor disponibile pentru achiziționarea de pe piață a bunurilor necesare, lipsa accesului spre oferte de mărfuri datorită distribuției deficitare, structura inadecvată a ofertei, lipsa de informare despre existența ofertelor, calitatea îndoielnică a mărfurilor, de pe piață, obiceiuri, tradiții și factori subiectivi – de personalitate, înclinații psihologice, nevoia de independență, de intimitate, înclinația spre economisire/consum, etc.

Autoconsumul suportă influențe complexe și multiple:

a) dinspre mărimea veniturilor disponibile ale familiilor (fiind cu atât mai preponderent în structura consumului total, cu cât veniturile băneşti sunt mai mici și cu atât mai restrâns, cu cât veniturile băneşti sunt mai mari;

b) dinspre structura familiilor ca mediu rezidențial, înregistrând o pondere foarte ridicată pentru familiile din mediul rural (75%) față de familiile citadine;

c) ca nivel socio-profesional în familiile de țărani, autoconsumul reprezintă 81%, în cele de salariați, -33%, iar în cele de pensionari de stat, -34%

d) dinspre piață și alte componente ale mediului de viață. În raport cu piața, autoconsumul apare ca efect și cauză. Efect al insuficienței adaptării ofertei la cerințele și puterea de cumpărare a familiilor ce își dezvoltă, în consecință, activități proprii de satisfacere a nevoilor de consum. Autoconsumul devine o cauză importantă a diminuării vânzărilor de bunuri de consum cu partea acoperită prin autoconsum. Dar, are loc și un proces de redistribuire a veniturilor acestor familii. în sensul că acesta va fi destinat achiziționării altor grupe de mărfuri. Marketerii trebuie să descopere direcțiile de utilizare a acestor venituri și să completeze ofertele piețelor, în raport cu noile nevoi care presupun mărfuri specifice, mai ales pentru activități în mediul rural.

Determinanții cheltuielilor de consum sunt:

- ⇨ venitul personal disponibil, față de care cheltuielile de consum se află într-o relație funcțională: Chc = f(Vd). Ele sunt o funcție crescătoare de venit. Cheltuielile de consum reprezintă cca. 2/3 din P.I.B. În plus manifestă tendința de creștere a cheltuielilor de consum în raport cu economiile.

În România, în anul 2000, venitul total disponibil s-a utilizat astfel: 96,6% - cheltuieli de consum şi 3,4% - economii.

Pentru evaluarea mărimii posibile a cheltuielilor de consum, mai prezintă importanţă:

- ⇨ venitul prezent;
- ⇨ venitul viitor;
- ⇨ venitul curent disponibil (lichidităţi);
- ⇨ venitul permanent;
- ⇨ mărimea nevoilor de consum şi presiunea acestora;
- ⇨ preţul bunurilor şi serviciilor ce satisfac necesităţile de consum.

Pe măsura creşterii inflaţiei, cheltuielile de consum cresc, pentru a se menţine nivelul normal al consumului.

Evoluţia cheltuielilor de consum este influenţată şi de factori ca:

- ⇨ vârstă;
- ⇨ avere;
- ⇨ punct de ruptură;
- ⇨ mediu rezidenţial;
- ⇨ modificarea aşteptărilor în ceea ce priveşte raportul dintre cheltuielile prezente şi cele viitoare, determinate de schimbări în puterea de cumpărare a banilor şi de apariţia unor riscuri (incertitudinea duratei vieţii, posibilităţi de utilizare a unor bunuri viitoare, impozite mai mari etc.)
- ⇨ condiţiile de obţinere a creditului de consum;
- ⇨ anticipările consumatorilor cu privire la evoluţia raportului dintre veniturile prezente şi cele viitoare, dintre preţurile curente şi cele viitoare, dintre oferta prezentă şi cea viitoare de bunuri de consum;
- ⇨ factori subiectivi: instinctul oamenilor pentru ridicarea standardului de viaţă, dorinţa de independenţă, înclinaţii psihologice, tradiţii etc.

Fiind în posesia unui anumit venit disponibil pentru a efectua cheltuieli de consum, fiecare consumator va căuta să-şi procure bunurile de consum care să-i asigure *maximul de satisfacţie*, potrivit *„legii distribuirii cheltuielilor de consum"*, formulată de şcoala psihologică austriacă ce susţine *egalizarea utilităţilor finale ale ultimelor bunuri consumate* din fiecare categorie. În conformitate cu aceste cerinţe, E. Engel a elaborat **principiile sau legile lui Engel**:

- ⇨ partea cheltuielilor destinate alimentaţiei este cu atât mai mare, cu cât venitul este mai mic şi invers;

B.C.U. "M. EMINESCU" IAŞI

- ⇨ cheltuielile cu îmbrăcămintea şi locuinţa rămân ca pondere, relativ constante, indiferent de mărimea venitului;
- ⇨ ponderea cheltuielilor pentru confort şi recreare creşte mai rapid decât sporirea venitului, ea tinzând spre zero la persoanele cu venituri foarte mici şi fiind ridicată la persoanele cu venituri mari.

Tendinţele manifestate în raportul dintre evoluţia veniturilor şi evoluţia cheltuielilor, desprinse din analiza *bugetelor de familie din ţările dezvoltate*, arată că:

- ⇨ ponderea cheltuielilor cu alimentele s-a redus de la peste 40% la 20%, concomitent cu diversificarea consumului şi îmbunătăţirea calităţii bunurilor;
- ⇨ ponderea cheltuielilor cu îmbrăcămintea, încălţămintea, accesoriile s-a redus de la 20% la 10%;
- ⇨ ponderea cheltuielilor cu serviciile, inclusiv cele cu locuinţa şi confortul, a sporit.

În ţările mai puţin dezvoltate economic şi social, dinamica şi ponderea cheltuielilor de consum înregistrează ritmuri şi sensuri atipice (ponderea cheltuielilor pentru hrană a depăşit 20% din bugetul mediu pe o familie).

Mărimea cheltuielilor de consum este restricţionată de unele constrângeri:

- ⇨ lipsa de lichidităţi curente;
- ⇨ variaţiile venitului curent;
- ⇨ posibilitatea unor venituri viitoare mai mici (impozite, taxe mai mari), care impune prudenţă în cheltuirea veniturilor prezente.

Indicatorul cheltuielilor de consum deţine un loc foarte important în cercetarea macroeconomică. El măsoară *cererea globală solvabilă* pentru diferite categorii de mărfuri şi servicii de consum. Evaluarea *cererii fizice efective,* adică a cantităţii de mărfuri achiziţionate, se obţine prin raportul dintre cheltuielile de consum pentru acele mărfuri şi preţul lor. Analiza evoluţiei cheltuielilor de consum – în timp, pe grupe de familii, pe grupe de mărfuri şi în corelaţie cu factorii de influenţă (venituri, preţuri, factori socio-demografici etc.) permite studierea *elasticităţii cererii, segmentarea pieţelor,* precum şi *identificarea pieţelor potenţiale,* în scopul elaborării strategiilor macroeconomice.

Cercetarea evoluţiei şi a structurii cheltuielilor de consum este utilă şi pentru analiza bunăstării, a calităţii consumului, a costului vieţii. Sursa principală de informaţii este *bugetul de familie.*

Teoriile postkeynesiste cu privire la cheltuielile de consum sunt: teoria ciclului de viaţă a individului (Franco Modigliani, premiul Nobel pentru economie, în 1985), teoria

venitului permanent (M. Friedman, premiul Nobel pentru economie în 1976) şi altele. [467,476].

În funcţie de mărimea înclinaţiei medii şi marginale spre consum se deosebesc funcţiile de consum: liniare, afine şi concave.

Funcţia liniară a consumului arată un consum proporţional cu venitul.

În cazul funcţiei liniare, înclinaţia marginală spre consum (reflectată de mărimea pantei curbei funcţiei de consum) este constantă şi egală cu înclinaţia medie, după cum rezultă din figura 24.6:

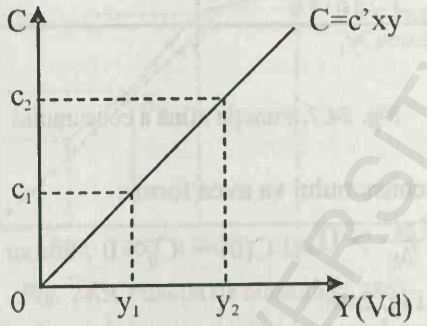


Fig. 24.6. Funcţia liniară a consumului

Pe termen scurt, înclinaţia medie spre consum se reduce, ca urmare a creşterii continue a venitului, dar pe termen lung, rămâne constantă:

$$C = c' \times y' \longrightarrow \frac{\Delta C}{\Delta y} = c' = \frac{C}{y} = \bar{c}$$

Funcţia afină a consumului se construieşte pe consumul din perioada de bază, care este pozitiv.

$C = C_0 + c'y$, unde $0 < c' < 1$

Când înclinaţia medie este variabilă fiind descrescătoare la creşterea venitului, înclinaţia marginală spre consum este constantă şi inferioară celei medii. Fig. 24.7.

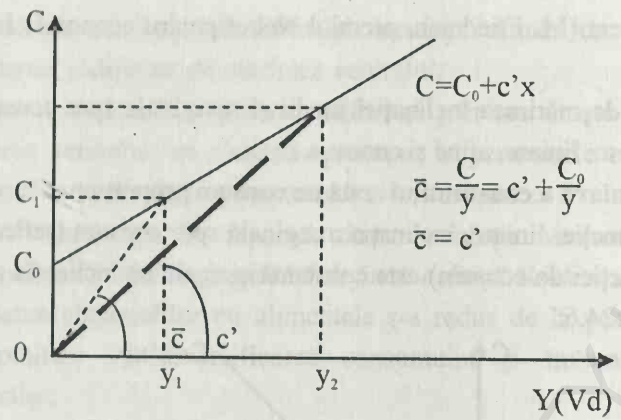


Fig. 24.7. Funcția afină a consumului

Funcția concavă a consumului va avea forma:

$C = f(y)$, unde $\frac{\Delta C}{\Delta y} > 0$ și $C(0) = C_0 > 0$, atunci când înclinațiile medie și marginală sunt variabile. Fig. 24.8.

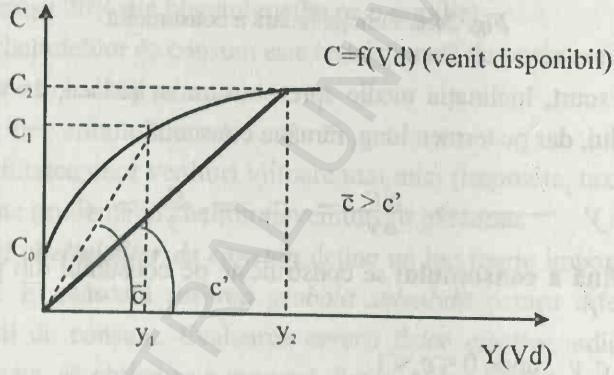


Fig. 24.8. Funcția concavă a consumului

Înclinația medie spre consum scade odată cu venitul, la fel ca și înclinația marginală care scade odată cu creșterea venitului și a consumului (mărimea pantei tangentei în diferite puncte ale curbei).

24.4. Investițiile

Activitatea de economisire a unei părți a venitului, rămas după ce s-au acoperit nevoile de consum, se realizează în timp, prin acumulare treptată. De aceea, *economisirea se constituie într-un flux,* iar suma rezultată, la sfârșitul perioadei de

BCU IASI - CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

economisire reprezintă *un stoc de resurse băneşti.* Ceea ce nu se cheltuieşte formează *economiile nete.* (S): S = Y-C.

Alături de economii, se atrag şi sumele ce reprezintă amortizarea capitalului fix consumat sau uzat, formându-se *economiile brute* – fig. 24.9.

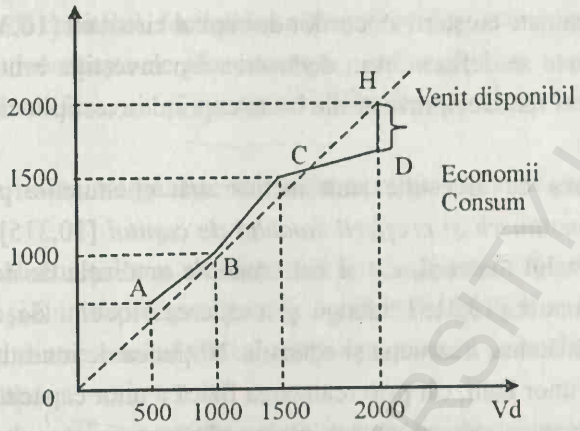


Fig. 24.9. Funcţia de consum [6,386]

Investiţiile reprezintă actul economic fundamental care determină o creştere a venitului global de aşa natură încât să decurgă din el o creştere a economisirii dorite, corespunzătoare injecţiei iniţiale realizate [6,388].

În urma realizării unei investiţii trebuie să se obţină un activ care să contribuie ulterior la obţinerea unui flux de lichidităţi şi care să aibă ca finalitate creşterea avuţiei, a patrimoniului proprietarilor investitori.

În economia naţională, investiţiile, ca factor al creşterii economice sunt influenţate de mărimea economiilor, costul creditelor, evoluţia cererii, rentabilitatea ramurilor etc.

Ca a doua componentă majoră a cheltuielilor totale, **investiţiile** joacă un rol dublu în economie:

1. ca o *componentă instabilă* a cheltuielilor, cu influenţă importantă asupra cererii agregate, pe termen scurt, ceea ce va afecta producţia şi ocuparea resurselor de muncă;
2. ca *modalitate de acumulare de bunuri de capital,* duc la creşterea capacităţilor de producţie pe termen lung, susţinând procesul de creştere economică, cu efecte propagate asupra ofertei agregate potenţiale [11,522].

Investiţia înseamnă plasarea de sume de bani în domeniul economic, social-cultural, administrativ, militar etc., cu scopul de a se asigura baza materială şi forţa de muncă necesare desfăşurării activităţii acestora [10, 315]. Investiţiile au un puternic

efect de antrenare, în întreaga societate: creşterea producţiei, locuri de muncă, creşterea veniturilor, creşterea eficienţei, ridicarea bunăstării.

Investiţiile brute reprezintă cheltuielile ce se fac pentru realizarea de noi capitaluri fixe, înlocuirea capitalului fix uzat, modernizarea şi dezvoltarea capitalurilor fixe existente şi cele destinate creşterii stocurilor de capital circulant [10,315].

Investiţiile nete se definesc prin deducerea din investiţia brută a cheltuielilor cu înlocuirea capitalului fix. Deci, investiţiile brute cuprind investiţiile nete şi investiţiile de înlocuire.

În accepţiunea de investiţie sunt incluse atât cheltuielile private, cât şi cele publice destinate *menţinerii şi creşterii stocului de capital* [10,315]. Cum prin capital înţelegem atât capitalul material, cât şi cel uman, la analizele de detaliere a structurii investiţiilor, unii autori [10,315] adaugă şi creşterea stocului de capital uman, prin elemente privind sănătatea, instrucţia şi educaţia. Noţiunea de investiţie este definită, nu atât prin cheltuirea unor bani, cât prin realizarea fizică a unor capacităţi de producţie, de locuit, de destinaţie social-educativă, sau pentru sănătate, sport, cultură etc., crearea de capital fix. Principalele tipuri de investiţii sunt: achiziţii de clădiri pentru locuit, capacităţi de producţie şi echipamente – şi suplimentări de stocuri materiale. Din totalul investiţiilor, aproximativ un sfert îl reprezintă achiziţiile imobiliare, cca. o cincime este acoperită de modificările de stocuri, iar restul, adică 70%, îl reprezintă achiziţiile de capacităţi de producţie şi echipamente. Se mai deosebesc investiţii interne şi investiţii externe, incluzând investiţiile directe şi pe cele de portofoliu. *Investiţia directă* duce la formarea capitalului real (firmă cu capital străin sau societate mixtă – joint venture). *Investiţia de portofoliu* se realizează prin achiziţionarea de către investitorii străini a unor acţiuni, ale unor firme existente, fiind un plasament financiar, care poate, prin achiziţionarea pachetului de acţiuni de control, să se extindă şi la alte investiţii directe.

Motivaţia investiţiilor în capacităţi de producţie este triplă: obţinerea unor venituri peste cheltuielile alocate – profituri; costuri şi aşteptări [11,524]. Pentru a se obţine venituri suplimentare, sunt importante veniturile populaţiei ca surse ale cheltuielilor ce formează *cererea* solvabilă de bunuri de consum, deoarece ştim din capitolele anterioare că cererea de investiţii este una derivată din cererea de consum. Fluctuaţiile producţiei devin un factor foarte important care determină modificarea nivelului investiţiilor pe parcursul unui ciclu economic. Acesta este numit *principiul acceleratorului* – rata investiţiilor este determinată de rata producţiei, care este determinată de cerere. Evaluarea costurilor investiţiilor, care au o durată mare de exploatare, este mai greu de realizat şi mai importantă de urmărit decât costurile mărfurilor. Acest cost se calculează în funcţie de rata dobânzii pentru împrumuturi,

deoarece investitorii împrumută capital monetar pentru a realiza obiective de investiții scumpe. În plus, investitorii sunt plătitori de sarcini fiscale.

Așteptările se referă la încrederea în capacitatea sistemului economic de a rezolva disfuncțiile din economie și a proteja investitorii pentru curajul de asumare a unor riscuri, să nu-și piardă capitalul. ***Investiția se transformă în active fizice*** [11,6].

Investiția se deosebește de ***plasamentele***, care reprezintă transformarea sumelor bănești în active financiare, ca și de ***tezaurizare***, considerată „o economisire sterilă" [11,6].

Decizia de a investi se găsește sub influența mai multor factori ce acționează în economie:

- ⇨ nivelul fluctuațiilor și tendințele de evoluție a ratei dobânzii;
- ⇨ nivelul și fluctuațiile profitului și a eficienței marginale a investițiilor;
- ⇨ raportul dintre venitul (la valoarea din prezent) a dus la investiție și costul ei în timp;
- ⇨ riscurile specifice ramurilor de activitate și cele generale din economie;
- ⇨ randamentul bunului de capital rezultat din investiție, în perspectivă;
- ⇨ politica fiscală;
- ⇨ conjunctura economică, fiscală, politică și socială.

Comportamentul investițional este determinat de relația dintre rata dobânzii capitalului împrumutat și rata eficienței – randamentul marginal al investiției. Față de rata dobânzii, privită ca variabilă exogenă, cheltuiala investițională este o funcție descrescătoare:

$I = f(d')$, unde $\frac{dI}{dd'} < 0$

Oferta de investiții crește atâta timp cât rata eficienței marginale a capitalului depășește rata dobânzii ($w_{mg} \rangle d'$).

Curba cererii de investiții ilustrează relația dintre nivelul ratelor dobânzii și mărimea cheltuielilor pentru investiții și randamentul bunului de capital (w) fig. 24.10:

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

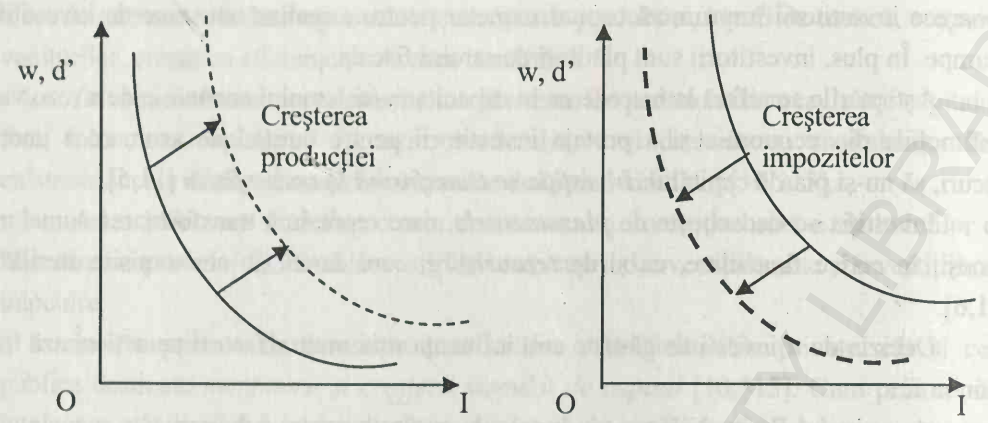


Fig. 24.10. Curbe ale cererii de investiţii

Oferta de investiţii – suportul financiar al investiţiilor reprezintă economiile globale (S). Atunci când volumul economiilor aşteptate şi cel al investiţiilor planificate sunt egale, se poate spune că în economie există echilibru. Economiile reprezintă efectul comportamentului colectiv al subiecţilor (indivizi, familii individuale, în timp ce investiţiile apar ca rezultat al deciziei (comportamentului) colective a întreprinzătorilor individuali şi publici.

Ponderea economiilor din venitul total este evidenţiată de mărimea înclinaţiei medii spre economisire (s):

$$S = \frac{S}{Y}$$

Înclinaţia marginală spre economisire se defineşte ca raport între variaţia economisirii şi variaţia venitului (s`):

$$s' = \frac{\Delta s}{\Delta Y}$$

Aşa cum ştim, venitul naţional apare ca sumă a consumului (C) şi economiilor (S):

Y= C + S

Prin împărţirea relaţiei la Y vom avea:

$\frac{C}{Y} + \frac{S}{Y} = 1$, adică c + s = 1, fiind valabilă şi relaţia c` + s` =1

Funcţia de economisire exprimă relaţia dintre economisire şi venit atât la nivel individual, cât şi naţional [6,387]. Funcţia de economisire naţională va avea forma:

$S = \Delta Y - S_0$, unde S_0 – economisirea atunci când venitul este nul.

Grafic, funcţia de economisire se prezintă ca în figura 24.11:

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

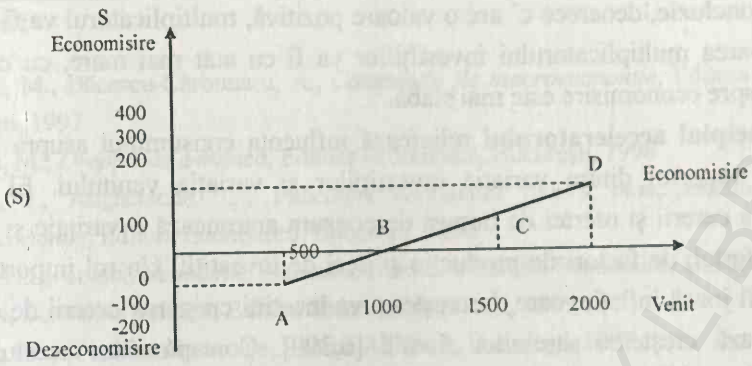


Fig. 24.11. Funcția de economisire [6,387]

Economisirea este funcție de venit S = f(Y), de unde rezultă că S = Y – C = Y – f(Z), dar C = cY + C_0 S = Y – (cY + C_0) = (1– c)Y – C_0

Deoarece 0 < c < 1; 1 – c > 0. Rezultă că economisirea este funcție crescătoare a nivelului de venit. Pentru un venit nul, economisirea este negativă – dezeconomisire ($-C_0$), deoarece se vor face împrumuturi pentru acoperirea consumului sau se vor cheltui economiile anterioare. Economisirea devine pozitivă peste un anumit nivel al venitului, pentru care S = 0; sau S = (1– c)Y – C_0 = 0. De aici, rezultă noul nivel al venitului: $y_1 = \frac{C_0}{1-c}$.

Relația dintre creșterea producției și creșterea cererii de investiții este relevată de *principiul multiplicatorului,* valabil pentru multe domenii de activitate. Prin efectul de multiplicare, o creștere a investiției antrenează o creștere și mai mare a producției, de aici cresc veniturile, care stimulează investițiile, ceea ce arată că prin investiții cresc atât consumul, cât și resursele de investiții. Pentru ca multiplicatorul să funcționeze, se impun condițiile: constanța forței de muncă, invariabilitatea tehnicilor folosite și nefolosirea completă a resurselor [6,390].

Multiplicatorul investițiilor (K) reprezintă raportul dintre creșterea nivelului de producție sau de venit (ΔY) și creșterea investiției (ΔI):

$K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$ ΔI = ΔY – ΔC, de unde rezultă:

$K = \frac{\Delta Y}{\Delta Y - \Delta C}$, iar prin împărțirea ambilor termeni ai raportului la ΔY, vom obține:

$K = \frac{1}{1-\frac{\Delta C}{\Delta Y}} = \frac{1}{1-c`}$, sau K = $\frac{1}{s`}$

BCU IASI UNIVERSITY LIBRARY

În concluzie, deoarece c` are o valoare pozitivă, multiplicatorul va fi supraunitar: K>1. Valoarea multiplicatorului investițiilor va fi cu atât mai mare, cu cât înclinația marginală spre economisire este mai slabă.

Principiul acceleratorului reliefează influența consumului asupra investițiilor, exprimând raportul dintre variația investițiilor și variația venitului. El arată că o schimbare a cererii și ofertei de bunuri de consum antrenează o variație și mai mare a cererii și ofertei, de factori de producție și deci de investiții. Un rol important în acest mecanism îl joacă inflația, care, la creștere, va încetini creșterea cererii de consum. La fel acționează creșterea sarcinilor fiscale [6,390]. Corespunzător acestui principiu, volumul investițiilor în perioada $t(I_t)$ provine din sporul de venit național. Acțiunea acceleratorului este valabilă numai în situația în care capitalul necesar pentru a obține venitul din momentul t este mai mare decât capitalul disponibil în momentul t-1. În situația inversă, are loc un proces de dezinvestiție [4,483].

Corelația dintre investiții și modificarea venitului sau a producției se exprimă și cu ajutorul *coeficientului capitalului*. În concluzie, nivelul investițiilor nete, dintr-o economie depinde de 4 factori importanți: rata dobânzii (d`), modificarea venitului național $(y_t - y_{t-1})$, rata profitabilității ($\pi$), și starea de optimism/pesimism a posibililor investitori (B) [7,462]: $I_t = f(d`, Y_t - Y_{t-1}, \Pi, B)$.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Bibliografie :

1. Băcescu, M., Băcescu-Cărbunaru, A., *Compendu de macroeconomie*, Editura Economică, Bucureşti, 1997
2. Bulgaru, M., *Dreptul de a mânca*, Editura Economică, Bucureşti, 1996
3. Capanu, I., Anghelache, C., *Indicatori economici pentru managementul micro şi macroeconomie*, Editura Economică, Bucureşti, 2000
4. Ciucur, D., şi colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
5. Clipa, N, *Economie politică*, Editura Sedcom Libris, Iaşi, 1999
6. Creţoiu, Gh., şi colab., *Economie*, Editura All Beck, Bucureşti, 2003
7. Hardwick, Ph., şi colab., *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iaşi, 2002
8. Generaux, J., *Economie politică – macroeconomie şi contabilitate naţională*, Editura All Beck, Bucureşti, 2000
9. Ignat, I., şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
10. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al., (coordonatori), *Marketing, dicţionar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003
11. Samuelson, P., Nordhaus, W., *Economie politică*, Editura Teora, Bucureşti, 2000
12. Ştirbu, E., *Relaţia cheltuieli de consum-cerere agregată*, Buletinul ştiinţific nr. 4/2002, Editura Gh. Zane, Iaşi, 2002, pag. 48

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

25. CREŞTEREA ŞI DEZVOLTAREA ECONOMICĂ

Structura:

25.1. Delimitări terminologice
25.2. Factori, tipuri şi modele ale creşterii economice
25.3. Costuri, beneficii şi limite ale creşterii economice
25.4. Ciclicitatea dezvoltării economice

25.1. Delimitări terminologice

Termenii de creştere economică şi de dezvoltare economică îşi găsesc, în lucrările de economie, delimitări imprecise, unii autori acordându-le semnificaţii identice, alţii identificând conţinuturi diferite pentru aceste noţiuni.

Preocupările teoreticienilor privind domeniul creşterii economice se dezvoltă mai ales după al doilea război mondial.

Procesul de diferenţiere al sensului teoretic profund al categoriilor de creştere şi dezvoltare economică s-a accentuat după ce Fr. Peroux a adus precizări importante asupra sferelor de cuprindere a termenilor şi a explicat interdependenţele dintre aceştia.

După Fr. Peroux (*L'Économie du XX-ème siècle*, 1969), **creşterea economică** *reprezintă „mărirea durabilă a dimensiunii unei unităţi economice, simple sau complexe, prin schimbări de structură şi, eventual, de sisteme, şi însoţită de progrese economice", în timp ce dezvoltarea este definită ca „ansamblul schimbărilor în structurile sociale şi mintale ce generează o relaţie de antrenare reciprocă între*

BCU "CAROL I" BALLUNIVERSITY LIBRARY

aparatul de producție și populație, punând astfel economia națională în stare să crească cumulativ și durabil produsul său global real" [8, 486].

De aici, se pot observa mai multe elemente de diferențiere conceptuală:

- creșterea economică este definită, în esență, de *modificări cantitative*;
- aspectele cantitative se extind de la subansambluri la *economia națională*;
- mărirea (sporirea cantitativă) trebuie să fie *durabilă*, caracteristică unor perioade lungi de timp, fapt ce o deosebește de expansiune, ca o componentă pe termen scurt a evoluției ciclice a economiei;
- dezvoltarea este expresia unor *schimbări structurale profunde*, intime, începând cu gândirea umană și organizarea socială;
- între dezvoltare și creștere se creează o *intercondiționare* reciprocă, relațiile de cauză/efect manifestându-se prin aceea că:
  - procesul de creștere operează în și prin schimbări structurale care stimulează/inhibă dezvoltarea;
  - dezvoltarea determină și susține creșterea economică;
  - dezvoltarea înglobează creșterea.

Într-o accepțiune generoasă, **creșterea economică** reprezintă *creșterea outputului pe locuitor, într-o perioadă de timp* (un an) [9, 109].

Ea poate fi prezentă (actuală) și potențială (viitoare).

Creșterea prezentă exprimă mărimea sau nivelul outputului prezent față de perioada anterioară și se măsoară cu ajutorul *ratelor de creștere.*

Creșterea economică potențială – evidențiază perspectiva dezvoltării macroeconomice, în condițiile utilizării integrale a resurselor disponibile, aspect care surprinde atât creșterea cantitativă a volumului resurselor economice, cât și a eficienței utilizării lor. Relația dintre cele două aspecte ale creșterii se concretizează în ideea că: mărimea creșterii prezente depinde de modul în care sunt valorificate resursele potențiale. Din partea introductivă a prezentei lucrări, am înțeles modul de folosire eficientă a resurselor și costul de oportunitate, prin apelarea la diagrama frontierei posibilităților de producție (F.P.P.).

Creșterea economică apare din capacitatea economiei de a face ca F.P.P. să gliseze dinspre stânga spre dreapta, de la a, prin b, c la d, în urma utilizării mai eficiente a unui volum de resurse mărit (de la b la c) sau rămas constant, dar perfecționând tehnologiile – d – figura 25. 1. :

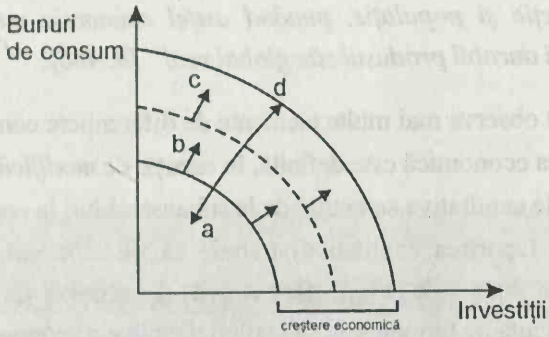


Fig. 25.1. Creşterea economică exprimată prin F.P.P.

Noua curbă, formată prin unirea punctelor a, b, c, d, numită curba venitului arată că printr-o sporire a resurselor (deplasarea F.P.P.) şi folosirea eficientă a acestora (plasarea pe F.P.P. a modului de combinare şi valorificare a resurselor) volumul output-ului sporeşte, ceea ce exprimă *creşterea economică.* Dacă atingerea poziţiei „d" se realizează fără atragerea de noi resurse materiale, doar printr-o perfecţionare tehnologică, costul de oportunitate ar putea fi nul.

În accepţiunea modernă dată creşterii economice ca „o sporire a producţiei totale de bunuri şi servicii într-o societate la un moment dat" [8, 487], indicatorii utilizaţi pentru a o măsura sunt *ratele* sau *ritmul de creştere* a *P.N.B., P.I.B., V.N., atât pe total, cât şi pe locuitor, în termeni reali.*

Dezvoltarea economică evidenţiază ansamblul transformărilor atât calitative, cât şi cantitative ce însoţesc şi stimulează procesul creşterii, ce au loc în structurile economice şi sociale, ca şi în comportamentul şi în gândirea oamenilor.

Între cele două concepte există un raport ca de la parte (creşterea) la întreg (dezvoltarea), fără ca delimitările să poată fi precise, dar există şi o puternică intercondiţionare, exprimată prin complementaritatea proceselor. Astfel, dacă teoria creşterii defineşte factorii determinanţi ai acesteia, tipurile şi modelele ce pot fi adoptate de orice economie, teoria dezvoltării completează cu analiza cauzelor şi ritmurilor, efectuează comparaţii şi conturează posibilităţi pentru fiecare ţară, pentru a oferi calea spre realizarea dezvoltării concrete. Dezvoltarea presupune creşteri economice, dar nu orice creştere duce la dezvoltare. Pentru a fi parte a dezvoltării economice, creşterea trebuie asociată cu modificările structurilor economice, sociale, politice, cu modul de viaţă, cu nivelul conştiinţei umane, cu calitatea mediului înconjurător.

Creşterea economică se derulează într-un anumit cadru spaţial şi temporal, având condiţionări proprii acestuia, şi determinând, la rândul ei, mutaţii asupra componentelor lui. În timp, output-urile macroeconomice pot înregistra, din punct de

vedere cantitativ, creşteri, stagnări şi chiar regrese, ceea ce înseamnă că prin creştere nu avem în vedere un proces liniar.

Totuşi, creşterea economică înseamnă o *evoluţie pozitivă, ascendentă*, a unei economii, privită pe termen lung. Ea exprimă *tendinţa creşterii pozitive reale.*

Pentru o corectă înţelegere a conceptului de creştere economică, mai sunt necesare câteva precizări [4, 392]:

- creşterea economică este dependentă, atât de *dinamica macroeconomică*, determinată de factori proprii, cât şi de dinamica demografică, determinată de factori biologici şi sociali;
- evoluţia rezultatelor macroeconomice trebuie privită pe o perioadă lungă de timp pentru a putea fi eliminate *abaterile conjuncturale* de la tendinţa dominantă;
- creşterea se măsoară prin rezultate reale, corectate cu mărimea deflatorului.

Dezvoltarea economică este un concept complex, multidimensional care se referă, în esenţă, la *schimbare, transformare* privind:

- structurile economiei;
- comportamentul sistemului economic;
- comportamentul agenţilor economici;
- raportul dintre activităţile umane şi mediul înconjurător.

Dezvoltarea are o *conotaţie istorică amplă* [4, 393] deoarece ea surprinde trecerea unei societăţi de la o formă inferioară de evoluţie spre una superioară, implicând şi evoluţii tehnico-economice, economico-sociale, cum ar fi: dezvoltarea factorilor de producţie şi a tehnologiilor de combinare a lor, dinamica fluxurilor materiale şi monetare, îmbunătăţirea coeziunii interne, naţionale, a componentelor sistemului economic naţional.

Conceptul de dezvoltare surprinde *progresele înregistrate* şi *elementele de dinamizare ale unei societăţi*. De aici, decurge relaţia dintre dezvoltare şi progres economic şi social.

Între creştere şi dezvoltarea economică se dezvoltă relaţii reciproce de acumulare şi antrenare, cu efecte de progres economico-social.

„Creşterea economică, considerată cheia progresului, nu poate fi privită ca fiind ruptă de contextul finalităţii ei umane, de interrelaţia: creştere – dezvoltare – progres" [4, 395].

În concluzie, între conceptele de creştere economică şi dezvoltare economică apar elemente de convergenţă, dar şi unele deosebiri.

Asemănările constau în următoarele:

- Ambele procese sunt rezultatul dezvoltării societății la un moment dat, dar și cauza unei noi dezvoltări:
- Ambele concepte exprimă acțiuni continue, de durată, cu efecte de antrenare în cadrul economiei;
- Înfăptuirea, atât a creșterii, cât și a dezvoltării economice, are loc prin alocarea și utilizarea de resurse, randamente și eficiență sporite;
- Finalitatea ambelor procese este dublă: în plan economic și în plan social.

În plan economic, au ca scop punerea în mișcare a instrumentelor și pârghiilor de îmbunătățire a stării de ansamblu și a structurilor sistemului, iar în plan social, ameliorarea condiției umane, a nivelului de trai și a calității vieții.

- Cele două procese sunt, simultan, variabile endogene și exogene ale sistemului economic.

Deosebirile dintre creșterea și dezvoltarea economică se referă la:

- Creșterea operează prin schimbări cantitative ale activității economice, în timp ce dezvoltarea reflectă și schimbările de ordin calitativ – din fizionomia și structura economiei, din nivelul de trai și civilizație al omenirii. De aici s-au desprins unele interferențe dintre creștere și reproducția lărgită, avându-se în vedere domeniul comun, macroeconomic, la care se circumscriu ambele concepte, vizând elemente de ordin cantitativ și calitativ. *Reproducția* se referă la reluarea pe scară mai mare a producției prin acumularea de capital, în timp ce creșterea economică are în vedere sporirea output-ului din producție, pe seama stocului de capital existent, prin combinarea și substituirea factorilor de producție [4, 488; 9, 110]. Dacă reproducția socială include și procesele de repartiție, schimb și consum, creșterea economică vizează mai ales domeniul producției. Totuși, privită ca sistem în care *cercetarea științifică* se manifestă ca o componentă, reproducția pune în valoare toate resursele societății, iar creșterea și dezvoltarea se sprijină pe mecanismele reproducției.
- Creșterea apelează la instrumente și indicatori cu mare operaționalitate, prezintă un grad ridicat de formalizare și cuantificare, în timp ce dezvoltarea este un concept mai filozofic, care descrie realitatea economico-socială și umană.

În etapa contemporană, **creșterea economică primește noi caracteristici** [3, 396]:

➢ Se desfășoară pe fondul formării unui *nou mod tehnic de producție* bazat pe resurse regenerabile pe scară mare și caracter nepoluant.

- Se conturează un tip de creştere *preponderent intensiv*, bazat pe laturile calitative ale neofactorilor.
- Se creează o legătură intrinsecă a creşterii cu finalitatea sa socială în calitatea vieţii, prin sporirea veniturilor, îmbunătăţirea consumului, securitate socială.
- Duce la formarea unui nou mod de gândire economică şi a unor comportamente adecvate.
- Vizează amplificarea schimburilor economice dintre ţări.

Gândirea şi politicile economice cu privire la creştere economică şi dezvoltare au fost marcate de câteva *salturi ideatice*:

- De la modelul clasic al dezvoltării spontane – pe baza mâinii invizibile a pieţei – la modelele moderne ale unei creşteri controlate prin politicile macroeconomice ale statelor şi strategiile sociale de dezvoltare.
- De la dezvoltarea bazată pe avantajul comparativ, la modelele bazate pe avantajele competitive.
- De la modelele clasice ale economiilor staţionare, la modelele moderne, dinamice, ale creşterii economice.

În teoria economică modernă se fac distincţii şi între creştere şi progres, ca şi între creştere şi expansiune.

Progresul economic reprezintă procesul istoric de evoluţie a unei economii de la un stadiu inferior la unul superior, manifestat prin sporirea productivităţii muncii şi a produsului naţional pe locuitor în condiţiile modernizării structurii de ramură a economiei naţionale. El este dependent de bogăţiile naturale şi capacitatea de a fi atrase în circuitul economic, de volumul şi structura resurselor umane, de nivelul cercetării ştiinţifice şi aplicabilitatea ei, de intensitatea şi eficienţa participării la diviziunea mondială a muncii etc. Progresul economic implică şi progresul social.

Expansiunea economică sau avântul reprezintă o fază a ciclului economic, caracterizată prin creşterea ocupării forţei de muncă, creşterea producţiei şi a preţurilor, având la bază amplificarea investiţiilor prin sporirea veniturilor şi a creditului [5, 408].

În încheierea prezentării conceptelor vom concluziona cu o definiţie dată creşterii economice de Simon Kuznets, fost profesor la Universitatea Harvard, laureat al Premiului Nobel (1971): *o creştere pe termen lung a capacităţii de a livra populaţiei bunuri economice tot mai diversificate, pe baza unei tehnologii avansate şi a unei adaptări instituţionale şi ideologice adecvate* [5, 467].

Pentru exprimarea creşterii economice şi a factorilor de care depinde, se utilizează, cel mai adesea, *funcţia de producţie „Cubb-Duglas"*:

$$y = b \, x \, L^{\alpha} \, x \, k^{\beta}, \text{ în care:}$$

y – volumul P.I.B.,

b – factor de omogenizare,

L – cantitatea de muncă utilizată,

k – volumul capitalului utilizat,

α şi β – elasticitatea venitului în raport cu munca şi capitalul.

De aici, rezultă că pentru a se obține creşterea venitului, y, trebuie să sporească volumul factorilor utilizați în economie şi nivelul de eficiență al utilizării acestora.

Creşterea economică este un proces ireversibil şi autoîntreținut.

25.2. Factori, tipuri şi modele ale creşterii economice

Prezentarea factorilor de care depinde procesul creşterii economice apare în teoria economică în modele diferite de sistematizare, fie prin ordonarea lor după tipul de influență – directă şi indirectă – fie în ordinea priorităților considerate de factorii decizionali ai politicilor macroeconomice. Deşi în majoritatea lucrărilor se operează cu un număr mare de factori, totuşi ei pot fi grupați:

1. **muncă**, incluzând: ocuparea, timpul lucrat, nivelul de calificare, structura pe sexe;
2. **capital**, referitor la: fondul de locuințe, activele internaționale, clădirile, utilajele, instalațiile şi stocurile materiale;
3. alt factor important este **grupa factorilor naturali**, alcătuită din pământ, resurse de materii prime şi resurse energetice;
4. în fine, **progresul tehnico-ştiințific**, considerat un neofactor, care acționează prin dezvoltarea cunoaşterii, utilizarea cunoştințelor, înnoirea capitalului etc.

Factorii creşterii şi dezvoltării economice exercită o influență globală, conjugată, fiind dificil de departajat. Mai mult, fiecare factor se manifestă sub *aspect tridimensional*: cantitativ, calitativ şi structural. Sub aspectul dimensiunii cantitative, participarea prin volumul sporit al factorilor la creşterea venitului național duce la o *creştere de tip extensiv*, aportul randamentelor fiind considerat neglijabil.

Pe de altă parte, aportul dimensiunii calitative la sporirea venitului național, exercitat prin creşterea eficienței valorificării resurselor, prin calitate şi competitivitate imprimă creşterii economice *caracterul intensiv*. Există şi *tipul intermediar* de creştere economică, în care ponderea cantitate/calitate este relativ echilibrată. Pornind le la aceste aprecieri şi notând produsul național (PN) şi factorii care i-au determinat sporirea – cantitatea de muncă (L), productivitatea muncii (W), cantitatea de capital material (K) şi eficiența lui (E), putem avea:

$$PN = L \times W = K \times E.$$

Dimensiunea structurală a factorilor creşterii potenţează efectele contribuţiilor cantitative şi calitative prin ponderea lor în structura de ramură ori sectorială specifică ţărilor şi perioadelor.

Ţările slab dezvoltate îşi permit o creştere de tip preponderent extensiv, în timp ce ţările industrializate aleg un model intensiv de creştere economică.

În viziunea neoclasică, motorul creşterii economice îl constituie *oferta*, care poate fi stimulată prin îmbunarea politicii fiscale, iar oferta va antrena, la rândul ei, creşterea cererii.

În viziunea keynesiană, motorul creşterii este *cererea efectivă globală sau agregată* la scară macroeconomică care, dacă este stimulată prin măsuri bugetare şi fiscale, duce la creşterea ofertei şi, deci, la creştere economică.

Factorii creşterii economice pot fi grupaţi, după modul în care ei acţionează şi în: factori direcţi şi factori cu acţiune mediată [10, 495]:

- *Factorii cu implicare directă* sunt: munca, factorul material (resurse naturale şi echipamente de producţie) şi progresul tehnic.
- *Factorii cu acţiune mediată*, cu rol de stimulare/frânare a atragerii şi combinării factorilor de producţie sunt: factorii ştiinţifici, culturali, politica administrativă, politica economică privind acumularea şi investiţiile, politica bugetară, fiscală şi monetară, capacitatea de absorbţie a pieţei interne, schimburile internaţionale etc.

Un alt mod de sistematizare a factorilor care acţionează în sensul creării creşterii economice este după natura lor în cantitativi şi calitativi [4, 471]: creşterea volumului de muncă utilizată în ramurile creatoare de bunuri economice, investiţiile în capital fizic, atragerea de noi resurse materiale în producţie (factori cantitativi), precum şi ridicarea nivelului de educaţie şi instruire a capitalului uman, nivelul performant al dotărilor tehnice şi organizatorice, îmbunătăţirea sistemului instituţional (factori calitativi).

Considerăm că merită o subliniere specială, ca factori ai creşterii şi dezvoltării în etapa actuală, factorul uman, progresul tehnologic şi investiţiilor.

Factorul uman exercită asupra economiei o acţiune complexă, atât cantitativă, cât şi calitativă, atât ca sporire a ofertei de bunuri, cât şi ca purtător al cererii de bunuri de consum. Oferta, în creştere, de forţă de muncă permite unei societăţi să-şi deplaseze spre exterior limita posibilităţilor de producţie, care, la rândul ei, va duce la creşterea producţiei pe locuitor şi a bunăstării sociale. Creşterea cantităţii de muncă este influenţată de câţiva factori [8, 547]:

– sporul demografic natural;

- structura de vârstă;
- structura socio-profesională;
- rata de dependență (raportul dintre numărul de pensionari și numărul de persoane ocupate).

Se poate obține o creștere economică reală, atunci când rata creșterii P.N.B. (g) depășește rata creșterii demografice (n), celelalte variabile fiind considerate constante:

$$g > n$$

Influența exercitată de calitatea factorului uman se concretizează în productivitate ridicată, calitate susținută, capacitate creativă și managerială.

Progresul tehnologic este considerat un neofactor esențial în creșterea economică (unii autori [5] îi acordă 80% din creșterea pe locuitor a PIB). El acționează atât asupra capitalului material, cât și asupra celui uman. Cea mai mare influență este exercitată prin inovații, calitate și competență care dinamizează structurile organizatorice și de producție și sporește valoarea bunurilor/serviciilor.

Investițiile nete în creștere duc la sporirea stocului de resurse productive, fiind o sursă a creșterii economice. Pe termen lung, rolul investiției este dublu – componentă a cererii agregate și surplus al stocului de factori productivi. Aportul investițiilor este triplu: cantitativ (prin creșterea stocului de capital), calitativ (prin nivelul performant al înzestrării tehnice, randamente) și structural, permițând introducerea progresului, modernizarea capacităților de producție, înnoirea și diversificarea produselor etc. Pentru a-și amplifica efectele de creștere economică, investițiile, ele însele suport al eficienței, trebuie să se caracterizeze printr-o eficiență sporită.

Prin *modelarea creșterii economice,* se realizează o „construcție logico-matematică abstractă și simplificată corespunzătoare structurii logice a teoriei creșterii" [10, 498]. Se vor putea pune în evidență relațiile dintre factori și rezultatele proceselor de creștere, utilizând funcții și parametri specifici, care vor reflecta mecanismul, intensitatea și tendințele procesului de creștere.

Pentru a surprinde interdependența dintre structurile economiei de ansamblu, se pot elabora *modele interramuri* și/sau modele funcționale sau *sectoriale.* Ele sunt modele macroeconomice și de dinamică [4, 408].

Majoritatea teoreticienilor pleacă de la modelul elaborat de Harrod, care consideră că există trei tipuri de ritmuri de creștere a venitului național:

- rata garantată:

$$gw = \frac{s}{C_r} \text{ sau } \frac{s}{\beta}$$ [4, 409; 5, 470], unde:

s reprezintă rata acumulării $\frac{I}{y}$, iar

β reprezintă coeficientul capitalului

$C_r = \beta$

C_r = coeficientul necesar al capitalului, care concordă cu necesitățile întreprinzătorilor;

– rata naturală:

$$gn = \text{sau} \neq \text{de} \frac{s}{C_r};$$

Aceasta se obține în condițiile creșterii ocupării sporului forței de muncă de la o perioadă la alta, a progresului tehnic și a productivității muncii [3, 409].

– rata reală sau de facto, care poate fi egală cu una din cele anterioare sau să nu coincidă cu nici una.

$$g \times c = s \Rightarrow g = \frac{s}{c}, \text{ în care:}$$

$$g = \frac{\Delta y}{y};$$

c = coeficientul capitalului $\frac{I}{\Delta y}$;

în realitate, $gw \neq gn \neq g$.

În funcție de diferențele ce pot să apară între acești indicatori, în economie se poate înregistra o stare de expansiune ori una de recesiune:

dacă $g > gw \rightarrow$ stare de expansiune economică;

dacă $g < gw \rightarrow$ tendință de recesiune economică, această situație se manifestă și dacă $gw < gn$.

Influența mărimii ratei acumulării (s) este importantă. Ea depinde de raportul cerere/ofertă de capital. Cererea este determinată de rata creșterii populației și de coeficientul capitalului, iar oferta are drept suport înclinația spre economisire a populației.

Plecând de la modelul Harrod s-au dezvoltat numeroase alte funcții și ecuații ale creșterii economice, fie globale, fie naționale – vezi tabelul 25. 1. [5,470]:

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Tabelul 25.1. Compararea modelelor de bază

	Modele neoclasice	**Modele post – keynesiene**
Instrument de analiză	*Funcții de producție cu coeficienți variabili*	*Funcții de producție cu coeficienți ficși*
Condiții de echilibru		
– fără progres tehnic	$g = \frac{s}{v} \times n$	$g_w = \frac{s}{\beta} = g_n$
– cu progres tehnic	$g = \frac{s}{v} = n + m$	$g_w = \frac{s}{\beta} = g_n + m$
Mecanism de echilibru	Atomicitatea asigurată prin variația ratelor de acumulare a capitalului	Echilibru problematic, parametrii s, β și n fiind exogeni
Economii (S)	S este fără relație cu rata de creștere	S are un rol fundamental, o rată ridicată de economisire, accentuează riscul stagnării cronice ($g_w = g_n$)
Investiții (I)	Absența funcției de investiții I = S (simplă identitate) de unde: $\frac{\Delta K}{K} = sY$	Funcția investițiilor $I = \Delta\beta \times Y$, I = S (condițiile de echilibru)
Progres tehnic	Apariție spontană contribuind la reechilibrare	Variabilă exogenă, problematică
Tip de model	Modelul ofertei	Modelul cererii în care cererea de investiții are un rol esențial

Modelul de creștere economică echilibrată de tip keynesian are la bază egalitatea [5, 473]:

$$C_{ea} + I_{ea} = C_{ep} + S_{ep}, \text{ în care:}$$

C = consumul
I = investiția
S = economisirea

BCU MSICENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ea = exante (aşteptat)

ep = expost (efectiv).

Deoarece $C_{ea} = C_{ep}$, înseamnă că şi $I_{ea} = S_{ep}$.

Economiştii sunt criticaţi pentru caracterul „mecanic" al modelelor care percep creşterea ca pe un flux circular între producţie şi consum, izolat, fără a include resursele naturale.

„Oricât am căuta, în nici unul din numeroasele modele economice, nu vom găsi o variabilă care să reprezinte contribuţia perenă a naturii" [5, 441].

Un alt tip de modele de creştere se referă la *creşterea optimă*, care pune problema adoptării unui criteriu de optimizare, ce poate fi funcţia de utilitate a consumului cu precizarea unor restricţii. În prezent, prezintă interes deosebit modelele de *creştere integrată* sau de tip structural care iau în calcul şi protecţia mediului natural.

25.3. Costuri, beneficii şi limite ale creşterii economice

Experienţa ţărilor cu economie dezvoltată şi cu un nivel ridicat de bunăstare socială, a demonstrat că singura cale de progres economic şi social este creşterea economică, exprimată prin creşterea PIB sau a venitului naţional total şi pe locuitor. Creşterea venitului naţional este sursa de sporire a consumului şi a investiţiilor oricărei ţări. Efectele cumulative în timp ale creşterii pot fi urmărite din tabelul 25. 2. [5, 475]:

Tabelul 25.2. *Efectul cumulativ al creşterii economice*

Anul	Rata creşterii pe an				
	1%	2%	3%	4%	5%
0	100	100	100	100	100
10	110	122	135	165	201
30	135	182	246	448	817
50	165	275	448	1.218	3.312
70	201	406	817	3.312	13.429
100	272	739	2.009	14.841	109.660

Diferenţele mici în ratele (ritmurile) de creştere pot determina diferenţe mari şi foarte mari în nivelurile venitului naţional pe parcursul câtorva decenii. De exemplu, pornind de la nivelul de 100, la o rată a creşterii de 3% pe an, venitul naţional sporeşte cu 35% în 10 ani şi de 4,48 ori în 50 de ani. Chiar şi o rată de creştere de numai 1% pe an dublează venitul naţional potenţial într-o viaţă normală de 70 de ani.

De aici, putem trage două concluzii:

– pe baza sporirii venitului global, curba cererii agregate şi, de aici, curba ofertei agregate, se vor deplasa spre dreapta, reflectând o creştere a posibilităţilor de producţie, apoi a veniturilor, atât pentru populaţie, cât şi pentru bugetul societăţii respective;

– depăşirea decalajelor economice dintre ţările subdezvoltate şi cele dezvoltate se poate realiza numai pe calea creşterii economice. În această direcţie se vor adopta atât strategii orientate spre interior, cât şi strategii orientate spre exterior.

Analiza evoluţiei ritmurilor de creştere a PIB a ţărilor în ultimii 40 de ani, scoate în evidenţă importanţa politicilor macroeconomice procreştere economică – vezi **tabelul 25. 3.** [5, Anexa 4]:

Tabelul 25.3. *Ritmul anual de creştere a P.I.B. real în ţările dezvoltate (1979-2000) [Extras din 5, 658]*

Ţări	Perioada					
	79-90	1993	1997	1998	1999	2000
S.U.A.	2,6	2,6	4,0	3,9	4,2	4,9
Japonia	4,1	1,0	0,8	-2,9	-0,3	1,7
Germania	2,0	-1,9	2,2	2,8	1,5	2,9
Franţa	2,1	-0,7	2,3	3,2	2,9	3,7
Marea Britanie	2,1	1,8	3,5	2,3	2,1	2,9
Italia	2,4	-0,2	1,5	1,4	1,4	2,9
Canada	2,8	3,1	-	-	4,2	4,3
G 7	**2,7**	**13**	-	-	**2,7**	**3,7**
Austria	2,3	-0,6	2,5	3,3	2,3	3,0
Belgia	2,2	-0,7	3,0	2,9	2,5	3,6
Danemarca	1,9	0,7	3,3	2,7	1,6	2,2
Spania	2,8	-0,6	3,5	3,8	3,7	4,3
Finlanda	3,4	0,0	5,6	5,3	3,7	3,5
Grecia	1,5	1,1	3,2	3,7	3,2	3,8
Irlanda	3,4	2,6	10,6	11,9	8,7	9,9
Luxemburg	3,2	1,2	3,7	5,7	4,9	5,6
Norvegia	2,6	1,5	-	-	0,9	3,4
Olanda	1,7	-0,3	3,6	3,7	3,6	4,3
Portugalia	2,9	0,6	3,1	4,0	3,0	3,6
Suedia	1,9	-2,0	1,8	2,9	3,8	4,4
Elveţia	2,3	-0,5	-	-	1,7	2,8
15 ţări	**2,6**	**-0,1**	-	-	**2,3**	**3,4**

Australia	3,1	2,9	-	-	4,4	3,9
Noua Zeelandă	1,5	3,1	-	-	3,9	4,2
Total C.E.E.	**2,2**	**-0,4**	**2,7**	**2,9**	**2,3**	**3,4**
Total O.C.D.E.	**2,7**	**0,3**	-	-	**3,0**	**4,0**

Datele tabelului 25.3. ne arată că fiecare procent în plus sau în minus al creşterii P.I.B. are importanţă. Eforturile susţinute de economisire şi de investiţii au făcut ca ţări ca Japonia, Austria, Australia, Canada, Danemarca, Finlanda, Norvegia, Portugalia, Spania şi Grecia să înregistreze schimbări radicale ale nivelului de dezvoltare într-o perioadă de 30 ani (1950 – 1979).

În politicile lor macroeconomice, guvernele acestor ţări au optat pentru a acţiona preponderent prin: asigurarea echilibrului macroeconomic, economisire, investiţii în tehnică modernă, investiţii în capital uman, inovaţii intense şi cuprinzătoare, deschidere largă spre pieţele mondiale. Pe această bază s-au modificat şi clasamentele în economia mondială, poziţia ţărilor din S-E Asiei îmbunătăţindu-se considerabil.

Dezvoltarea cuprinde toate ţările lumii, dar ritmurile P.I.B. diferă de la o ţară la alta datorită unei multitudini de condiţii, cauze şi factori. Aceasta a făcut ca omenirea să se polarizeze în *ţări dezvoltate* şi *ţări slab dezvoltate*, aceasta devenind un contrast al lumii moderne. „Cu toate că dezvoltarea şi subdezvoltarea sunt antinomice, prima este inseparabilă de a doua, ele coexistând în cadrul economiei mondiale" [9, 511].

În acelaşi timp s-au dezvoltat şi alte concepte – ţări în curs de dezvoltare, ţări industrializate şi neindustrializate.

Subdezvoltarea este o realitate manifestată printr-un nivel redus al P.N.B. pe locuitor, structuri economice, sociale, instituţionale înapoiate, dar, mai ales, având o *economie de subzistenţă.*

Principalele caracteristici ale ţărilor subdezvoltate sunt:

- nivel de câteva zeci de ori mai mic al venitului pe locuitor, faţă de ţările avansate;
- indici ridicaţi de analfabetism;
- structuri sanitare necorespunzătoare;
- rate ridicate de şomaj structural;
- structuri productive dezechilibrate (sector agricol vast; raport scăzut între muncă şi capital);
- discrepanţe mari în distribuirea venitului;
- rate ridicate de creştere a populaţiei;
- predominanţa economiei de subzistenţă (randamente slabe);

- standarde scăzute de viață;
- infrastructură deficitară și servicii sociale reduse;
- dependență de exterior, importurile fiind mai mari decât exporturile și dobândind deficite ale balanțelor de plăți;
- sistem instituțional insuficient și ineficient.

Se consideră că ieșirea din subdezvoltare a acestor țări, care ocupă spații imense din Asia, America Latină și Africa și aproximativ ¾ din populația lumii [9, 513], ar fi ieșirea din „cercul vicios" al cererii și ofertei – vezi figura 25. 2.:

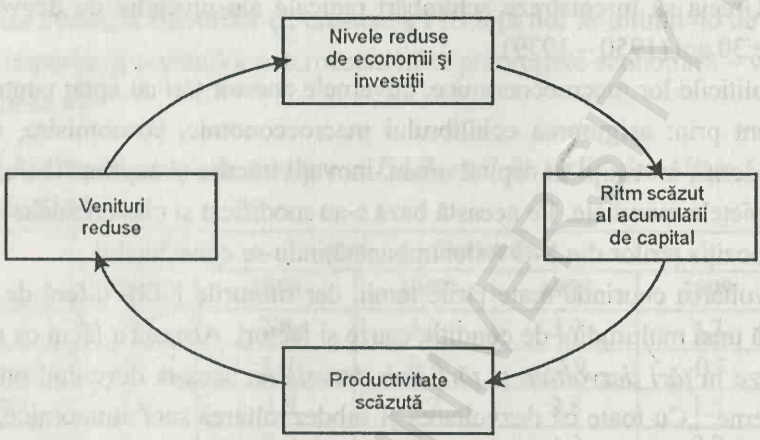

Nivele reduse de economii și investiții
Ritm scăzut al acumulării de capital
Productivitate scăzută
Venituri reduse

Fig. 25.2. „Cercul vicios" al subdezvoltării

Singura soluție este realizarea unei creșteri economice reale pe termen lung, care să se concretizeze în sporuri ale PIB mai mari decât ale populației.

Creșterea economică implică costuri economice și sociale ridicate. În primul rând, creșterea implică resurse mai mari și investiții în capital tehnic, ceea ce înseamnă un consum mai mic și economii mai mari.

Dar, pe această bază, se pot crea locuri de muncă concomitent cu ridicarea nivelului productivității muncii, în așa fel încât:

$$I_W > I_s$$

„Regula de aur" a creșterii este asigurată când consumul pe locuitor permite creșterea investițiilor [2, 140].

Chiar dacă rata economiilor nu influențează creșterea, ea influențează, totuși, producția, exprimată în ore lucrate și venitul pe cap de locuitor. De aici se naște întrebarea referitoare la cât de mult este de dorit să se economisească: cât venit trebuie economisit pentru a se ajunge la cel mai înalt nivel posibil de consum (public și privat) pe cap de locuitor în creșterea constantă, fiind date rata de creștere a populației și starea

BCU MAIA CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

tehnologiei? Să ne reamintim consumul pe cap de locuitor ca fiind ceea ce a rămas din P.I.B. după eliminarea economiilor necesare finanțării investițiilor constante; rezultă, pe cap de locuitor:

$$C = y - gk$$

În figura 25.3., consumul pe locuitor este măsurat prin distanța verticală dintre curba producției pe locuitor și dreapta investițiilor pe locuitor. Cel mai înalt nivel de consum va corespunde stocului de capital k^{**}, pentru care panta funcției de producție este paralelă cu dreapta investițiilor. Productivitatea marginală a capitalului este egală cu rata de creștere, dată de panta dreptei investițiilor.

În figura 25.3., distanța verticală dintre funcția de producție pe locuitor și dreapta investițiilor gk este maximă în punctul A corespunzător lui k**, unde panta funcției de producție, fiind și productivitatea marginală a capitalului, este egală cu panta dreptei investițiilor, adică rata de creștere.

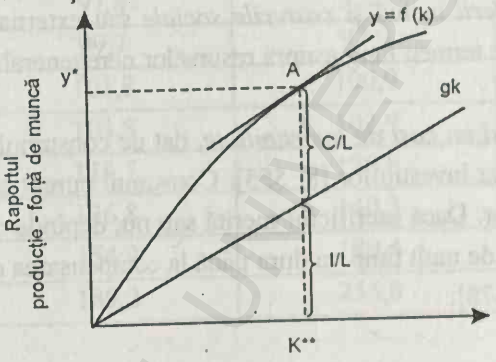


Fig. 25.3. Raportul capital – forță de muncă

$$P_{ma}\, k = g$$

Aceasta este cunoscută sub numele de **regula de aur**. Dacă raportul capital – forță de muncă depășește k^{**}, înseamnă că a fost acumulat prea mult capital. Această situație de ineficiență dinamică înseamnă că, dacă se reduc astăzi economiile, o economie poate să consume mai mult astăzi și în viitor.

Dacă ignorăm contul curent, identitatea venitului național poate fi :

$$Y = C + I, \text{ unde:}$$

$C = C^{P} + G$, reprezintă suma dintre consumul privat și cel public.

Întrucât $I = \Delta K$, vom avea:

$$Y = C + \Delta K,$$

iar pe cap de locuitor vom avea:

$$P_{mg}K = g$$

Economiile dinamic ineficiente investesc prea mult şi consumă prea puţin. La stânga lui k^{**}, venitul şi consumul de echilibru pot fi crescute prin creşterea temporară a ratei economiilor. Economia este atunci denumită **dinamic eficientă** deoarece ea se confruntă cu o compensare justificată între generaţia prezentă, care poate renunţa la o parte din consumul ei, şi generaţia viitoare, care va beneficia de capitalul şi veniturile suplimentare rezultate.

Sacrificiile care se răsfrâng direct asupra populaţiei, care trebuie să-şi îmbunătăţească nivelul profesional ca urmare a modernizărilor structurilor tehnologice pe calea investiţiilor, sunt *cheltuielile mai mari pentru educaţie, recalificare, policalificare* etc.

Aceste renunţări la consumul de azi pentru cel de mâine, care va fi mai mare, se numeşte „costul primar al creşterii" [5, 477].

Costurile creşterii includ şi *costurile sociale* sau externalităţile negative asupra mediului, cu efecte pe termen lung asupra resurselor neregenerabile, poluării, degradării solului etc.

Creşterea are şi un cost de oportunitate, dat de consumul la care s-a renunţat în prezent pentru sporirea investiţiilor [8, 555]. Consumul curent sacrificat va duce la un consum sporit în viitor. Dacă sacrificiul merită sau nu, depinde de cât de mult va spori consumul viitor şi cât de mult timp va dura până la compensarea consumului sacrificat – vezi tabelul 25. 4 [5, 478]:

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Tabelul 25.4. Costul de oportunitate al creşterii economice

Anul	1 Nivelul consumului la o rată de creştere de 2%	2 Nivelul consumului la o rată de creştere de 3%	3 Câştigul (pierderea) cumulat(ă) în consum
0	85,0	77,0	(8,0)
1	86,7	79,3	(15,4)
2	88,5	81,8	(22,1)
3	90,3	84,2	(28,2)
4	92,1	86,8	(33,5)
5	93,9	89,5	(37,9)
6	95,8	92,9	(40,8)
7	97,8	95,0	(43,6)
8	99,7	97,9	(45,4)
9	101,8	100,9	(46,3)
10	103,8	103,9	(46,2)
15	114,7	120,8	(28,6)
20	126,8	140,3	19,6
30	154,9	189,4	251,0
40	189,2	255,6	745,9

Totuşi, generaţiile şi ţările care au făcut eforturi pentru a se obţine creştere şi dezvoltare economică, au demonstrat necesitatea acestora **prin beneficiile** pe care le-au obţinut.

Politicile guvernelor care au optat pentru rate ridicate şi susţinute ale creşterii PNB, au luat în considerare următoarele argumente:

- Creşterea venitului real pe locuitor duce la creşterea nivelului de trai;
- Creşterea PNB creează posibilităţi pentru eliminarea sau atenuarea sărăciei;
- Un volum mai mare de produs global pe locuitor poate constitui baza unei distribuiri mai echilibrate şi mai echitabile a veniturilor.

Din relaţia costuri – beneficii se pot desprinde trei concluzii:

- transferarea unei părţi a resurselor de consum asupra investiţiilor va avea ca efect, în viitor, sporirea veniturilor şi a consumului;
- economie în creştere durabilă şi susţinută poate mări şi partea de consum social destinat populaţiei ce necesită protecţie din partea societăţii;

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

– se creează condiții pentru atenuarea opoziției dintre economic și social.

Există și numeroase **limite** ale aplicării politicilor de creștere economică – atât obiective, cât și subiective:

- caracterul limitat al unor resurse și epuizabil al celor neregenerabile;
- preferința pentru consum a unei mari părți a populației;
- inerția la schimbare a structurilor economice manageriale, de muncă, de comportament și mentale;
- pierderile din economie prin nivelurile crescute ale consumurilor, nivelurile reduse ale productivității, calitatea slabă a produselor, sustrageri de bunuri etc.;
- externalitățile negative asupra mediului natural;
- calitatea și structura factorului social;
- instabilitatea sistemului politic;
- instabilitatea sistemului legislativ, fiscal;
- adaptarea înceată a componentei instituționale la sistemul economiei de piață.

Dezvoltarea economică a înregistrat în multe țări niveluri deosebite ca urmare a utilizării unor *volume tot mai mari de resurse*, a *restructurării ramurilor* și sectoarelor economice și a accentuării nivelului industrial – intensiv de prelucrare și valorificare (creștere accentuată).

Alte țări au menținut ritmuri pozitive, dar scăzute, ale creșterii P.N.B., cu implicații privind nivelul de trai al populației (creștere lentă), în timp ce în multe țări s-au înregistrat ritmuri negative ale creșterii, accentuând subdezvoltarea – creștere negativă.

25.4. Ciclicitatea dezvoltării economice

Așa cum s-a mai arătat anterior, creșterea economică nu este un proces liniar, permanent ascendent, în unele perioade se pot înregistra creșteri – mai accentuate sau mai lente (creștere slabă) – în altele au loc stagnări ale nivelurilor P.N.B. pe total și/sau pe locuitor, iar în alte perioade se pot înregistra reduceri (*creștere negativă*). Deși, în timp, procentul creșterii este *fluctuant*, ca tendință, el este *ascendent*.

Privită global, evoluția ascendentă a economiei mondiale a cunoscut în ultimii 50 de ani, 30 de ani de creștere susținută, iar alți 20 de ani au fost caracteristici unei creșteri mediocre.

BCU MIHAIL KOGĂLNICEANU UNIVERSITY LIBRARY

Prin *creştere slabă* se înţelege menţinerea pe un timp îndelungat a unei rate a P.N.B. inferioare a celei ce s-ar obţine prin utilizarea normală a resurselor unei ţări [5, 479]. Multe ţări dezvoltate (Franţa, de exemplu) au înregistrat în anii '90 rate slabe de creştere a P.N.B. (în jurul unui procent anual), ceea ce înseamnă că n-au fost valorificate normal, ci sub capacitate, resursele productive disponibile. Cauzele ar putea fi găsite în schimbările *climatului economico-social* [7, 36] al creşterii, prin dominaţia patronilor pe piaţa muncii şi a creditorilor pe piaţa financiară, precaritatea muncii, destabilizarea clasei de mijloc, slăbiciunea structurală a consumului şi a egalităţii şanselor. Deşi factorii creşterii economice sunt cei cunoscuţi, ei nu sunt mobilizaţi suficient, fiind necesară o nouă *filozofie a dezvoltării*, în care focalizarea să cadă pe finalitatea creşterii şi pe preocuparea privind reducerea dezechilibrelor din structura socială, prin politici care să reducă *inegalităţile sociale. Tendinţa societală* a creşterii economice ar putea revigora mecanismele creşterii în mileniul trei, printr-o accentuare a aportului factorului uman, în mod conştient motivat. Noul model al creşterii, cu o pronunţată amprentă socială, apare nu numai ca un concept primordial, ci şi transnaţional [7, 36 – 38].

Procesul creşterii şi dezvoltării economice trebuie privit prin influenţele exercitate de volumul şi calitatea factorilor asupra dinamicii, dar şi prin impactul rezultatelor asupra resurselor şi factorilor din natură şi societate.

Fluctuaţiile se manifestă prin modificările (abaterile) anuale ale venitului naţional real sau ale producţiei, faţă de media perioadelor lungi (10 – 20 – 50 ani). Ele antrenează fluctuaţii şi ale altor variabile economice: ocuparea, şomajul, inflaţia, investiţiile, veniturile etc.

Un ciclu economic descrie fluctuaţiile nivelului activităţii economice pe o anumită perioadă de timp [8, 533].

Ciclicitatea reprezintă forma de evoluţie a economiei în care fazele de expansiune alternează cu cele de regres şi stagnare.

Ciclul economic descrie şi evoluţia oscilatorie a celorlalte variabile economice. El poate fi definit ca *perioada* de la începutul unei crize economice până la începutul crizei următoare [10, 521].

Fluctuaţiile producţiei şi ale altor structuri ale sistemului economic pun în evidenţă *fazele unui ciclu* economic: criza, avântul, expansiunea, boom-ul şi depresiunea – figura 25. 4. [8, 534]:

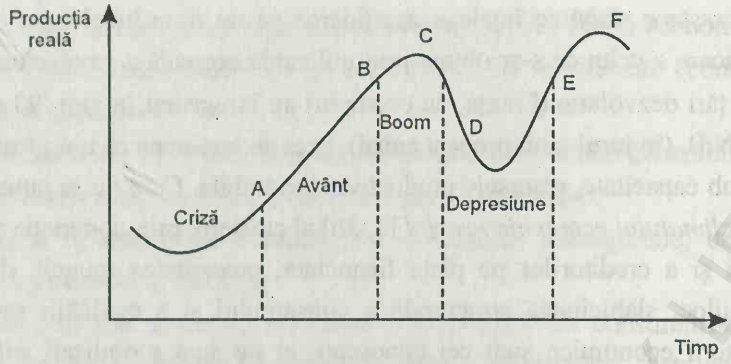


Fig. 25.4. Fazele ciclului economic

Faza de expansiune sau avânt, care este reprezentată de intervalul AB – figura 25.4 se caracterizează prin creşterea producţiei, a investiţiilor, a numărului locurilor de muncă, a veniturilor, cererii şi consumului. Băncile acordă credite, riscurile scad, vânzările sporesc, profiturile cresc. În aceste condiţii pot să sporească şi economiile care vor impulsiona investiţiile ş.a.m.d.. Amplificarea producţiei şi a efectelor ei pozitive este frânată de limitele factorilor de producţie – randamente descrescânde, combinări de factori ineficiente etc.

Boom-ul economic este faza ciclului economic în care cererea agregată este egală cu producţia obţinută prin utilizarea deplină a forţei de muncă [8, 535]. Firmele lucrează la capacitate maximă şi cu profituri mari.

Rata inflaţiei creşte, ca şi rata dobânzilor, ca urmare a creşterii cererii de factori, implicit de credite.

Astfel, din punctul maxim al evoluţiei – boom-ul unui ciclu, încep să apară manifestări de **criză ciclică** (C – D), prin scăderea producţiei, a vânzărilor, a preţurilor.

Depresiunea este faza care succede crizei (D – E) şi se manifestă prin lâncezeala întregii activităţi economice.

Se acumulează stocuri de mărfuri nevândute, unele firme dau faliment, se reduc investiţiile, sporeşte şomajul, creşte inflaţia.

Concomitent cu aceste fenomene macroeconomice, se reduce standardul de viaţă al populaţiei, apar manifestări sociale, conflicte.

Întreprinderile care au rezistat crizei îşi înnoiesc structurile active ale capitalului tehnic, reiau producţia, angajează lucrători, vânzările se revigorează, creşte producţia, creşte cererea globală etc. În acest mod este depăşit punctul inferior (cel mai de jos al ciclului economic) şi, treptat, are loc reluarea sau **înviorarea activităţii (E – F)**, care se

BCU ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE LIBRARY

transformă iar în avânt sau expansiune ş.a.m.d.. În faza de avânt sunt caracteristice creşterea cererii agregate şi previziunile optimiste din mediul de afaceri.

Caracteristicile şi succesiunea fazelor prezentate pot suporta, în realitate, anumite modificări.

Tipurile de cicluri, după durata lor, sunt:

- cicluri lungi (zeci de ani);
- cicluri cu durată medie (decenale);
- cicluri scurte (6 luni – 3 ani).

Ciclurile economice sunt destul de neregulate în ceea ce priveşte durata, structura şi nivelul abaterilor producţiei reale de la cea potenţială.

Amploarea fluctuaţiilor economice este explicată de Paul Samuelson şi Nordhaus ca având la bază principiul multiplicatorului şi pe cel al acceleratorului [*Economie politică*, Teora, 2000].

După amploarea fluctuaţiilor, ciclurile se pot clasifica în: *cicluri amortizate* caracterizate prin aceea că fluctuaţiile devin, în timp, din ce în ce mai mici – figura 25.5.

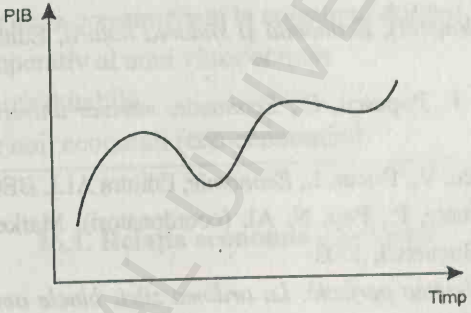


Fig. 25.5. Ciclu amortizat

Un *ciclu amplificat* este acela în care fluctuaţiile variabilelor economice devin din ce în ce mai mari în timp – figura 25. 6. :

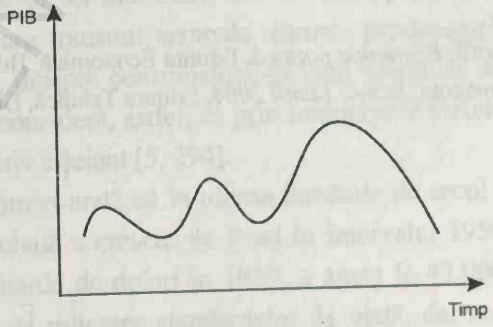


Fig. 25.6. Ciclu amplificat

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Amplificarea fluctuațiilor poate fi încadrată între două limite – una superioară și alta inferioară, care pot acorda ciclurilor o anumită regularitate, producția tinzând către valorile de echilibru determinate de cererea agregată și oferta agregată la scară macroeconomică.

Ciclurile sunt determinate de *perturbații aleatorii* care împiedică atingerea și păstrarea echilibrului: modificări bruște ale investițiilor, dezechilibre ale balanței de plăți, modificări în oferta monetară, inflație galopantă, mișcări ale populației, dispute economice, politice și sociale etc. [8, 535 – 545].

Bibliografie:

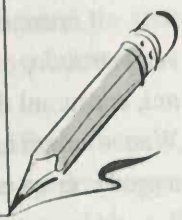
1. Brown, R., Lester, L., *Eco – economie, crearea unei economii pentru planeta noastră*, Editura Tehnică, București, 2001
2. Burda, M., Wyplosz, Gh., *Macroeconomie, perspectivă europeană*, Editura ALL BECK, 2002
3. Cămășoiu, C. (coordonator), *Economia și sfidarea naturii*, Editura Economică, București, 1994
4. Ciucur, D., Gavrilă, I., Popescu, C., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, București, 1999
5. Crețoiu, Gh., Cornescu, V., Bucur, I., *Economie*, Editura ALL BECK, București, 2003
6. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al. (coordonatori), Marketing, *dicționar explicativ*, Editura Economică, București, 2003
7. Galbraith, J. K., *Societatea perfectă. La ordinea zilei: binele omului*, Editura eurosong & Book, București, 1997
8. Hardwick, Ph., Langmead, J., Khan, B., *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iași, 2002
9. Ionescu, V. R., Gavrilă, E., *Elemente de macroeconomie*, Editura Economică, București, 1999
10. Ignat, I. și colaboratorii, *Economie politică*, Editura Economică, București, 1999
11. The World Watch Institute, *Starea Lumii 2004*, Editura Tehnică, București, 2004

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

26. ECO – ECONOMIA

Structura:

26.1. Relația economie – ecologie
26.1.1. Criza mediului natural
26.1.2. Trecerea de la consumerism la consumul durabil
26.2. Eco-economia, imperativ al unui viitor comun
26.2.1.Dezvoltarea durabilă
26.2.2.Criteriile noii economii (eco-economiei)



26.1. Relația economie – ecologie

26.1.1. Criza mediului natural

Alocarea resurselor pentru producerea de bunuri publice şi private necesare societății umane, cu nevoi tot mai mari, dar cu resurse tot mai limitate, are loc prin intermediul pieţelor, care transmit semnale dinspre producători, privind costurile (şi preţurile) producţiei şi, dinspre consumatori, privind modul de apreciere a ofertelor de bunuri economice. Se consideră, astfel, că prin intermediul pieţelor, procesul de alocare a resurselor devine relativ eficient [5, 294].

Indicatorii economici arată că în ultima jumătate de secol s-a realizat un progres deosebit, economia globală a crescut de 7 ori în intervalul 1950 – 2000, iar produsul global de la 6.000 miliarde de dolari în 1950, a ajuns la 43.000 miliarde de dolari în 2000, creşteri însoţite de ridicarea standardelor de viaţă, dar care au provocat o mare devastare a mediului.

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

Se apreciază că dacă economia mondială se va dezvolta în continuare cu un ritm de 3% anual, producția mondială va crește de 4 ori în următoarea jumătate de secol [1, 90].

Măsura în care ceea ce se produce corespunde așteptărilor oamenilor se apreciază prin balanțele rezultatelor și balanțele resurselor.

Tot mai numeroase lucrări științifice cu caracter interdisciplinar, semnalează apariția și intensificarea crizei natural-umane a dezvoltării economiei.

„Economia se află în conflict cu sistemele naturale ale Pământului"... Tendințele creșterii economice actuale „marchează o relație din ce în ce mai încordată între economie și ecosistemul planetei, care reprezintă o capcană economică în creștere". [1, 5]

Datele publicate de World Watch Institute sub titlul Starea Lumii 2004 în anii nominalizați în titlu, arată că secolul XX a corespuns unei etape de *creștere economică intensă*, dar care a dus la sărăcirea gravă a Terrei în resurse naturale.

A crescut continuu și în ritmuri ridicate consumul de resurse neregenerabile sau regenerabile, dar în intervale foarte lungi de timp, în condiții naturale. În ultimii 30 de ani, consumul de energie primară a crescut într-un ritm mediu anual de 8,2 T. W. (Terra Watt – an, un indicator aproximativ egal cu un miliard tone cărbune pe an). Acest lucru a produs criza energetică mondială, care se dovedește a fi o criză pe termen lung [3].

Au crescut, tot în ritmuri ridicate, consumul de materii prime minerale nereînnoibile, consumul de metale, material lemnos ș. a.

În ultimul secol, produsul global mondial a crescut de 17 ori, în timp ce populația a crescut de peste 3,7 ori.

Un fenomen deosebit de îngrijorător a devenit *poluarea mediului*. Implicațiile acestui dezastru sunt atât de ordin economic, cât și de ordin social, uman și ambiental.

Multe milenii natura a reușit să creeze un echilibru între resursele consumate și cele regenerate, să asimileze și să neutralizeze produsele reziduale pe care societatea le deversează în mediul înconjurător. Această capacitate se pare că în prezent a fost depășită. *S-a depășit pragul de suportabilitate al naturii*, dincolo de care impactul activităților umane asupra mediului amenință să devină **ireversibil distructiv**.

Evidența faptului că economia se află în conflict cu sistemele naturale ale Pământului poate fi remarcată în știrile din mass-media care anunță zilnic colapsul unor zone de pescuit, retragerea pădurilor, eroziunea solurilor, colmatarea râurilor, furtuni pustiitoare, topirea ghețarilor, creșterea nivelului mărilor, dispariția unor specii de animale sau păsări. În aceste condiții, provocarea contemporanilor este de a răsturna

tendințele auto-distructive, înainte ca deteriorarea mediului să conducă la un declin economic pe termen lung, așa cum s-a întâmplat în atâtea civilizații anterioare. [1, 2]

Analiza realității economice în raport cu starea mediului material arată că „modul de operare a subsistemului, economia, nu este compatibil cu sistemul mai larg care îl cuprinde – ecosistemul planetar – și ambele vor avea de suferit". [1, 2]

Rezultatele acțiunilor umane se raportează la măsura în care răspund cerințelor de viață ale oamenilor, în prezent și în perspectivă, în acestea fiind incluse și condițiile naturale.

Atunci când o economie rapace provoacă dezechilibre în sistemul naturii înconjurătoare, consecințele afectează caracterul pozitiv al dezvoltării – are loc producerea unei *crize a dezvoltării.*

Criza natural-umană a dezvoltării pe planeta Pământ poate fi interpretată ca un proces complex, profund, de accentuare, la scară globală, a incompatibilității mediului creat de om, cu exigențele mediului natural, a profitului în sens monetar, cu cel social-uman, ce pune în pericol echilibrele compatibilității dinamice dintre eficiență, în sens strict economic, justiția socială și egalitatea șanselor generațiilor care coexistă și se succed la viață, în mediul natural-uman care ne este dat. [3, 411]

Până în prezent, **dezvoltarea** a fost subordonată preponderent profitului bănesc, pentru cei care se numesc întreprinzători. Acum, criza unui asemenea tip de progres economic pune în evidență faptul că dezvoltarea trebuie regândită, în sensul de a fi centrată pe oameni, astfel încât aceştia, împreună cu colectivitățile în care trăiesc, să poată controla resursele, în beneficiul lor prezent și viitor.

Tensiunea tot mai puternică care există între natura noastră spiritual-umană și mediul economic pe care se bazează viața economică și socială demonstrează că dezvoltarea de până acum, susținută cu putere de Banca Mondială și Fondul Monetar Internațional, de administrațiile țărilor actualmente cu economie modernă nu poate fi absolutizată și permanentizată.

Format într-o perioadă de aproximativ 500 de ani, actualul mod de a produce și consuma bunurile a adus imense **avantaje**, însă a avut și o serie de **erori umane** ce au însoțit cunoașterea, ca și aplicarea rezultatelor ei în viața economică, socială și politică a colectivităților umane.

În ansamblul lor, erorile acțiunii umane se află la baza diminuării treptate a perspectivei alocării și utilizării resurselor rare, mărind costurile de oportunitate ale echilibrului economic și creând premise certe pentru dezechilibrarea balanței progresului, în dauna exigențelor social-umane și ecologice impuse de egalitatea șanselor generațiilor.

Criza natural – umană a dezvoltării pe care o trăim este însoțită de un proces de globalizare a activităților economice sub comanda și controlul corporațiilor mari și instituțiilor financiar-monetare ale lumii, tot mai îndepărtate de controlul democrațiilor țărilor noastre.

Analiza cauzelor crizei natural-umane a dezvoltării ne ajută să înțelegem că un sistem economic rămâne viabil doar atâta timp cât societatea deține și utilizează mecanismele de contracarare a abuzurilor, fie ale statului, fie ale pieței.

„Eficiența pieței concurențiale și legitimitatea ei pot fi un factor de progres economic și social-uman numai atunci când: concurența loială are la bază reguli adoptate democratic, fără influența puterii financiare; există o moralitate a pieței; o serie de bunuri, cum sunt investițiile pentru cercetarea științifică fundamentală, siguranța publică și justiție, învățământul public și apărarea națională nu sunt furnizate de piață; cei ce fabrică, comercializează și consumă bunurile suportă în întregime costul lor total, fiind eliminate posibilitățile de externalizare a costurilor sociale și ecologice; guvernele au forța și mecanismele de a restabili în orice moment justiția socială pe care forțele pieței o erodează mereu, de a stabili nevoile de viață normală, pentru asigurarea justiției sociale; se asigură compatibilitatea mediului creat de om cu exigențele mediului natural, pentru păstrarea vie a egalității șanselor generațiilor care se succed la viață pe planeta Pământ" [3, 414].

Pentru ca acțiunea oamenilor, la scară globală, să poată realiza noua alternativă a dezvoltării economice, este necesar să fie respectate câteva principii [3, 412]:

- **Principiul asigurării egalității șanselor generațiilor viitoare**, expresie a dreptului de proprietate și al acestora față de bunurile existente. Respectarea acestui principiu în viziunea noii dezvoltări presupune ca volumul resurselor regenerabile utilizate să nu depășească capacitatea mediului natural de reproducere, iar resursele epuizabile folosite să nu depășească capacitatea acestuia de asimilare și neutralizare.
- **Principiul atenuării inegalității economico-sociale**, expresie a dreptului de a asigura generațiilor prezente și viitoare bunurile economice necesare unei vieți sănătoase, sigure, împlinite și productive. Corespunzător acestui principiu, este firesc ca la contribuții mai importante la dezvoltarea economico-socială să se primească mai mult, dar în limitele exigențelor pe care le presupune trăirea unei vieți normale, altfel există pericolul să nu fie satisfăcute nevoile vitale ale fiecăruia, să fie defavorizate șansele generațiilor viitoare, iar distribuirea puterii economice să destabilizeze echilibrul înaintării.

- **Principiul diversității vieții biologice și spiritual-culturale**, expresie a respectării și întreținerii potențialului de dezvoltare, a participării noastre la procesul evolutiv, corespunzător distrugerii creatoare.
- **Principiul suveranității populației**, expresie a dreptului oamenilor de a decide în legătură cu folosirea resurselor de care dispun, corespunzător aspirațiilor de a trăi o viață normală, astfel încât consecințele deciziilor să fie suportate de cei care le-au luat.
- **Principiul responsabilității reciproce** a celor care dețin resursele ecologice de a le administra în interesul generațiilor viitoare, iar a celor care posedă cunoștințe speciale, de a le împărtăși celor care ar putea să beneficieze de ele.

Interacțiunea dintre activitățile umane și mediul înconjurător dă naștere la anumite externalități cu efecte nedorite asupra mediului și a bunăstării sociale.

Formarea acestora se datorează neevaluării corecte a costurilor și naturii unor bunuri economice [5, 295].

Astfel, mediul, apa, aerul sunt considerate bunuri libere, gratuite! Ca urmare, acestea sunt exploatate în mod abuziv. Costurile sociale nu sunt analizate și luate în calcul nici măcar pentru resursele neregenerabile (petrol, cupru, cărbune).

Externalitățile sunt pierderile/câștigurile suportate de indivizi, ca urmare a acțiunilor economice și pentru care nu se suportă compensații.

Externalitățile negative reprezintă un rău public [5, 277].

Poluarea mediului provine de la numeroase surse: deversarea în râuri a apelor uzate și noxelor de la diferite fabrici, deversarea de deșeuri în mări, pe câmpuri, extinderea poluării în pânza freatică, poluarea aerului de la gazele automobilelor, poluarea sonoră de la zgomotele avioanelor și autovehiculelor. Efectele asupra mediului trec granițele naționale, se globalizează: încălzirea terestră, ploile acide, rarefierea stratului de ozon, restrângerea biodiversității etc.

Cauzele externalităților negative pot fi:

- Interacțiunea dintre sistemul economic și cel natural, fiecare activitate începe prin transformarea elementelor din mediu în bunuri și se încheie prin returnarea resurselor în natură sub formă de deșeuri, aer poluat, ape murdare și otrăvite etc. Relația aceasta este ilustrată prin figura 26.1 [adaptare după 1, 280]:

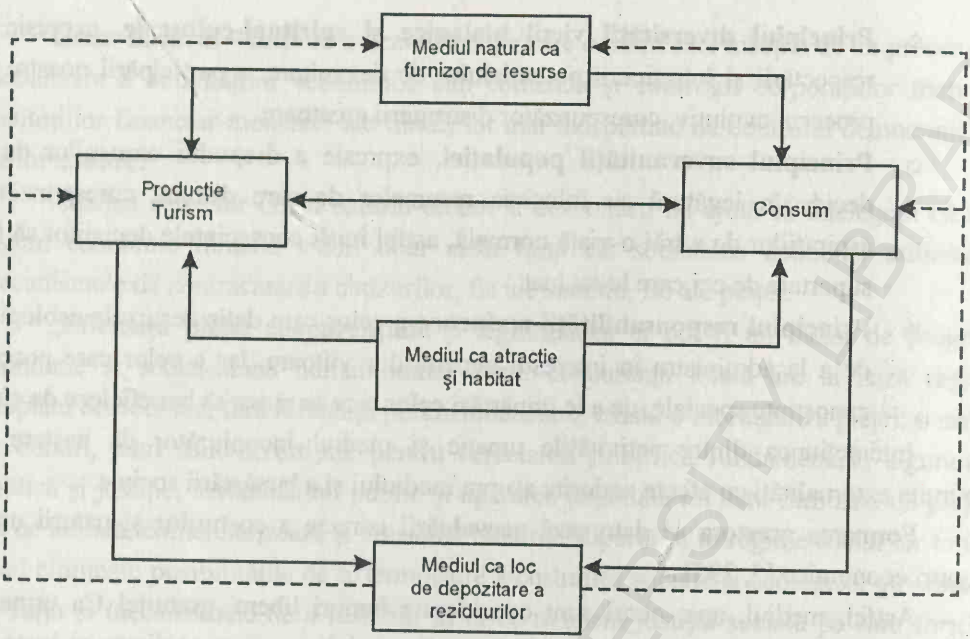

Mediul natural ca furnizor de resurse
Producție Turism
Consum
Mediul ca atracție și habitat
Mediul ca loc de depozitare a reziduurilor

Fig. 26.1. Relația economie – mediu

Aspectul la care activitățile economice s-au raportat mai puțin este *capacitatea limitată* a mediului înconjurător *de a asimila deșeurile și reziduurile*, datorată unor cauze economice și sociale:

- Lipsa tehnologiilor performante sau a aplicării lor (dacă există) privind prelucrarea și depozitarea deșeurilor și reziduurilor poluante;
- Lipsa pieței serviciilor care să gestioneze outputurile industriilor productive, ca și ale consumului care poluează mediul natural;
- Atenuarea interesului pentru apărarea proprietății private, incluzând și resursele naturale, implicit calitatea lor.

Se conturează tot mai mult o discrepanță funcțională între economiști și ecologiști: în timp ce economiștii își etalează rezultatele acțiunilor lor privind nivelul creșterii economice (de 7 ori în 50 de ani), ecologiștii privesc această creștere cu reținere, realizând impactul negativ imens produs prin activitățile umane, industriale, agricole etc., asupra naturii. „În timp ce economiștii văd indicatori economici explozivi, ecologiștii văd o economie care deteriorează clima cu consecințe imprevizibile. Economia globală de azi a fost formată de forțele pieței și nu de principiile ecologiei [1, 3].

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

26.1.2. Trecerea de la consumerism la consumul durabil

O bună parte a lumii a adoptat într-un ritm ameţitor modelul societăţii de consum. Astăzi sunt mai mult de 1,7 miliarde de membri ai clasei de consumatori aparţinând S.U.A şi Europei, proces ce se globalizează în secolul XXI. Acest stil de viaţă consumerist, adoptat numai de ½ din populaţia Terrei de circa 9 miliarde de oameni în anul 2050, va avea un impact imens asupra resurselor de apă, a calităţii aerului, pădurilor, climatului, diversităţii biologice şi sănătăţii umane.

În anul 2003 erau multe ţări unde numărul automobilelor îl depăşeşte pe cel al şoferilor, casele noi erau cu 38% mai numeroase decât în 1975, cu mai puţini oameni în medie în fiecare gospodărie, a apărut o industrie multimiliardară de hrană. Totuşi, consumul de masă tinde să fie eficientizat sub raportul costurilor sociale şi ecologice prin programe creative de echilibrare între tipurile excesive şi cele deficitare.

„Consumul ameninţă bunăstarea oamenilor şi mediul înconjurător atunci când devine el însuşi un scop", atunci când este scopul primar al unui individ sau măsura succesului politicilor economice ale unor guverne [8, 11].

Cheltuielile pentru consumul privat au ajuns la peste 20.000 miliarde $ în 2000 faţă de 4.800 miliarde $ în 1960, mare parte din această creştere datorându-se prosperităţii avansate din multe părţi ale Globului care au adâncit disparităţile dintre nivelul şi modul de cheltuire dintre ţări – vezi tabelul 26.1 [13,15]:

Tabelul 26.1. *Cheltuielile de consum şi populaţia, pe regiuni, în anul 2000*

Regiune	Cotă din cheltuielile consumului privat	Cotă din populaţia mondială
	[procente]	
S.U.A. şi Canada	31,5	5,2
Europa de Vest	28,7	6,4
Asia de Est şi Pacific	21,4	32,9
America Latină şi Caraibe	6,7	8,5
Europa de Est şi Asia Centrală	3,3	7,9
Asia de Sud	2,0	22,4
Australia şi Noua Zeelandă	1,5	0,4
Africa Mijlocie şi Africa de Nord	1,4	4,1
Africa Subsahariană	1,2	10,9

Aproape jumătate din clasa globală de consumatori trăieşte în ţări în curs de dezvoltare, China şi India singure având mai mult de 20% din totalul global. De fapt, clasa de consum de 362 milioane de persoane a acestor două ţări la un loc este mai mare decât clasa de consum din toată Europa.

Consumul, analizat în structurile lui fundamentale – nevoile de bază (hrana şi apa) şi alte articole de confort personal, indică tendinţe contradictorii: o creştere lentă şi aproape generalizată a primei componente şi o creştere intensă a ponderii celei de-a doua componente, într-un mod mai diferenţiat pe ţări, indicând preocuparea indivizilor pentru prosperitate. Cheltuielile pentru produsele care fac viaţa mai plăcută (nu pentru confort sau supravieţuire), arată mărimea surplusului de bogăţie pentru unele societăţi şi distribuirea nedreaptă a acestuia. „Furnizarea hranei adecvate, a apei potabile şi a educaţiei de bază pentru cei mai săraci din lume ar putea fi **toate** îndeplinite pentru mai puţin decât cheltuiesc anual oamenii pe farduri, îngheţată şi hrană pentru animale" [8].

Prosperitatea creşte odată cu creşterea veniturilor, oamenii dobândind acces la bunuri de consum, altele decât hrana şi apa: hârtie, combustibil, produse electrocasnice, telefoane, produse de igienă, servicii de petrecere a timpului liber etc.

- Creşterea cererii de bunuri de consum duce la o creştere cel puţin proporţională a consumului de factori de producţie: materii prime agricole, minerale, metale, lemn, plastic etc.

Presiunea asupra resurselor naturale este sufocantă: de exemplu, stocurile de pădure virgină destinate producţiei de hârtie şi care totalizează 19% din totalul producţiei mondiale de lemn şi 42% din lemnul recoltat pentru utilizare industrială. Până în 2050, producţia de hârtie şi carton ar putea să reprezinte mai mult de jumătate din cererea de lemn industrial din lume. Partea din totalul de fibră de hârtie ce provine din reciclare înregistrează o creştere modestă de la 20% în 1921 la 38% astăzi. Consumul de hârtie va creşte, în lumina previziunilor FAO, cu aproape 30% până în 2010, ceea ce acutizează impactul reciclării asupra rezervelor de păduri.

Obiceiurile de consum au rădăcini sociale, consumul fiind o parte a actului social prin care oamenii îşi exprimă identitatea personală şi de grup. Motivatorii sociali devin motoare insaţiabile pentru consum, în contrast cu condiţiile unei vieţi demne. Globalizarea a scăzut preţurile şi a stimulat consumul. Inovaţiile tehnologice au crescut eficienţa producţiei şi capacitatea de a extrage resurse, au mărit şi diversificat ofertele de bunuri şi servicii de consum, pieţele se extind şi se globalizează – producţia şi consumul de hrană tip fast-food creşte în India cu 40% anual!... Pieţele extinse permit accentuarea diviziunii muncii în producţia şi distribuţia bunurilor, realizând economii de volum prin avantajele comparative, care duc la reducerea costurilor de producţie, instrumentele de

stimulare a cererii de consum sunt tot mai sofisticate şi subtile – cărţile de credit, subvenţiile guvernamentale.

Efectele negative ce însoţesc explozia consumului se amplifică de la an la an: problema deşeurilor, ameninţarea ecosistemelor.

O echipă internaţională de specialişti, interdisciplinară, a arătat în studiul publicat în anul 2002 în revista „Science" că toate ecosistemele se retrag pentru a face loc oamenilor şi caselor lor, fermelor, magazinelor şi fabricilor.

Un indicator al impactului pe care îl are consumul uman asupra ecosistemelor globale este „amprenta ecologică" prin care se măsoară cantitatea de teren productiv necesar unei economii pentru a produce resursele şi a asimila deşeurile.

Calculele arată că Pământul oferă 1,9 ha teren biologic productiv pentru fiecare locuitor pentru a furniza resursele şi a asimila deşeurile, dar omul de astăzi utilizează 2,3 ha (de la 9,7 ha pentru americanul mediu, la 0,47 ha pentru un mozambican).

„Analiza amprentelor arată că nivelurile totale de consum au depăşit capacitatea ecologică a Terrei încă de la finele anilor 70 sau începutul anilor 80" [8, 23].

Ca urmare, pe un trend asemănător, ameninţător pentru omenire, se poziţionează principalele tipuri de resurse şi caracteristici ecologice – vezi tabelul 26. 2. [8, 24]:

Tabelul 26.2. Resurse globale şi tendinţe ecologice

Indicator ecologic	Tendinţă
Combustibili fosili şi atmosferă	Consumul global de cărbune, petrol şi gaze naturale a fost de 4,7 ori mai mare în 2002 decât în 1950. Nivelul de dioxid de carbon a fost în 2002 cu 19% mai mare decât în 1960, estimându-se că este cu 31% mai mare faţă de debutul revoluţiei industriale din 1750. Cercetătorii au corelat tendinţa de încălzire globală din secolul al XX-lea cu acumularea de bioxid de carbon şi alte gaze cu efect de seră.
Degradarea ecosistemelor	Peste jumătate din zonele acvatice ale Pământului, de la mlaştini la lunci inundabile, s-au pierdut, în mare parte din cauza drenării sau asanării pentru aşezări umane sau agricultură. Aproximativ jumătate din pădurile originare care acopereau Pământul s-au pierdut, de asemenea, în timp ce alte 30% s-au degradat sau sunt fragmentate. În 1999, utilizarea globală a lemnului pentru combustibil, cherestea, hârtie şi alte produse lemnoase a fost mai mult decât dublu faţă de 1950.
Nivelul apei mării	Nivelul apei mării a crescut cu 10-20 centimetri în secolul al XX-lea, în medie cu 1-2 milimetri pe an, ca rezultat al topirii masei de gheaţă continentale şi a expansiunii oceanelor în urma schimbărilor climatice. Ţările mici, sub formă de insulă, care nu generează decât sub un procent

	din emisiile de gaze cu efect de seră, riscă să fie inundate de apele oceanelor.
Sol	Aproximativ 10-20% din terenul arabil al Lumii suferă o formă sau alta de degradare, iar 70% din zonele muntoase sunt degradate. În ultima jumătate de secol, degradarea pământului a redus producția de alimente cu aproximativ 13% la terenurile arabile și cu 4% la pășuni.
Pește	În 1999, cantitatea totală de pește prins a fost de 4,8 ori mai mare decât cantitatea de pește prins în 1950. În doar 50 de ani flotele de pescuit au prins cel puțin 90% dintre marii pești prădători oceanici: ton, merlin, pește sabie, rechin, cod, halibut, calcan și altele.
Apă	Suprapomparea apei freatice duce la declinul pânzelor freatice în zone agricole – cheie din Asia, Africa de Nord, Orientul Mijlociu și Statele Unite. Calitatea apei freatice se deteriorează, de asemenea, ca rezultat al infiltrării de îngrășăminte și pesticide, substanțe petroliere care se scurg din rezervoare, solvenți clorurați și metale grele eliminate din industrie și deșeuri radioactive de la instalații nucleare.

Premisa economiei de consum – un consum nelimitat este dezirabil – apare ca o amenințare fundamentală pentru lumea naturală, ceea ce a declanșat o nouă formă a luptei globale pentru schimbarea modelului de consum în sensul unui *consum durabil.*

Factorii stimulanți ai consumurilor excesive îi constituie materiile prime și forța de muncă provenite din țările în curs de dezvoltare, încă ieftine. La fel acționează și politicile guvernamentale de acordare a subvențiilor care mențin scăzute prețurile carburanților, cherestelei, metalelor și minereurilor, încurajând creșterea consumului – vezi tabelul 26. 3. [8, 130] :

Tabelul 26.3. *Valori globale estimative ale subvențiilor și externalităților dăunătoare mediului înconjurător*

Sector	Subvenții	Externalități cuantificabile	Total costuri sociale
	[miliarde dolari]		
Agricultură	260	250	510
Carburanți fosili, energie nucleară	100	200	300
Transport rutier	400	380	780
Apă	50	180	230
Pescuit	25	Nu sunt disponibile date	25
Silvicultură	14	78	92
Total	**849**	**1088**	**1937**

Un mijloc de frânare a acestor consumuri folosit de Uniunea Europeană începând cu anul 2004 este aplicarea „ecotaxelor" pentru firmele energointensive.

Cu toate semnalele de alarmă trase de raporturile privind „starea Lumii", Europa Occidentală, America de Nord şi Japonia continuă să consume resurse la niveluri incompatibile cu o dezvoltare durabilă.

26.2. Eco-economia, imperativ al unui viitor comun

Eco-economia este un concept modern, creat prin desprinderea şi corectarea unor direcţii de realizare a proceselor de creştere şi dezvoltare economică. Mai întâi, s-a conturat noţiunea de dezvoltare durabilă mai sustenabilă.

26.2.1 Dezvoltarea durabilă

Conceptul de **dezvoltare durabilă** se referă la acea dezvoltare care satisface nevoile prezentului fără a compromite capacitatea generaţiilor viitoare de a-şi satisface propriile nevoi. Acest concept a fost acceptat şi sprijinit pe plan mondial, fiind preluat de Conferinţa de la Rio din 1972, eveniment care a declanşat un amplu program mondial de supraveghere a evoluţiei relaţiei dintre activităţile umane şi mediul înconjurător.

Obiectivul general al dezvoltării durabile este de a găsi un optim al interacţiunii dintre patru sisteme fundamentale: economic, uman, ambiental şi tehnologic, într-un proces dinamic şi flexibil de funcţionare.

Cerinţele minime pentru realizarea dezvoltării durabile includ următoarele:

- redimensionarea creşterii economice, având în vedere noi modele tehnice;
- eliminarea sărăciei, în condiţiile satisfacerii nevoilor esenţiale pentru loc de muncă, hrană, energie, apă, locuinţă şi sănătate;
- asigurarea creşterii populaţiei la un nivel sustenabil (reducerea creşterii demografice necontrolate);
- conservarea şi sporirea resurselor naturale;
- întreţinerea diversităţii ecosistemelor;
- supravegherea impactului dezvoltării economice asupra mediului;
- reorientarea tehnologiei şi punerea sub control a riscurilor acesteia;
- descentralizarea formelor de guvernare;
- creşterea gradului de conlucrare la luarea deciziilor şi chiar integrarea deciziilor privind mediul şi economia [1, 27; 4, 494].

În acceptarea conceptului de dezvoltare durabilă s-au manifestat păreri pro sau contra. Astfel, din partea *țărilor slab dezvoltate*, incapabile să-şi administreze resursele naturale şi mediul natural pe termen lung, sunt temeri că, prin aceasta, se va întrona o nouă formă de totalitarism sub forma „dictaturii verzi" sau a „barierei ecologice", acestea neavând resurse financiare şi materiale de realizare a unei dezvoltări durabile cu luarea în considerare a protecției resurselor şi mediului natural.

Pentru *țările dezvoltate*, aplicarea principiilor dezvoltării durabile ar însemna limitarea accesului larg la resursele naturale ale căror prețuri le situează în sfera unor consumuri încă ridicate, cheltuielile de conservare şi protecție a mediului natural fiind transferate sistematic spre țările sărace, dar exportatoare de asemenea resurse. Tendința este de transferare a industriilor poluante şi energofage dinspre țările dezvoltate, spre cele în curs de dezvoltare, țările primitoare, sub impulsul efectului economic imediat, ignorând efectul negativ asupra mediului natural pe termen lung.

În consens general, se acceptă că **fără o protecție adecvată a mediului este imposibil de a realiza progresul**. Prejudiciile cauzate naturii şi sănătății subminează fundamentele productivității în viitor şi invers, fără creştere economică sunt greu de procurat resursele necesare protecției mediului [2, 15].

O condiție importantă de realizare a obiectivelor dezvoltării durabile este **simultaneitatea progresului în toate cele patru dimensiuni**. Pentru aceasta, politicile economice, politica mediului, a investițiilor, a cercetării-dezvoltării, politica forței de muncă, a învățământului, sănătății ş. a. sunt desemnate să-şi coreleze obiectivele şi acțiunile conform anumitor priorități. Caracteristic pentru modul de abordare a dezvoltării durabile, în prezent, este tendința evidentă manifestată în aproape toate țările industriale de a integra aceste politici într-o ordine prioritară a obiectivelor macroeconomice.

O altă condiție, de fapt legată de condiția anterioară, se referă la **adaptarea conceptului dezvoltării durabile la condițiile specifice fiecărei țări**. Fiecare țară are propriile nevoi de creştere economică, ca şi caracteristici naționale demografice, particularități ale mediului natural, un anume spațiu construit. Sensul dezvoltării durabile este dat tocmai de căutarea modelului endogen de reconciliere între om şi natură. Aceasta nu exclude, desigur, nevoia de colaborare şi cooperare internațională. Aşa, de pildă, consolidarea capacității de management ecologic şi aplicarea politicilor naționale vor creşte cererea de tehnologii nepoluante, ceea ce va accelera transferul şi cooperările tehnologice. Poluarea, ca şi alte procese, precum sărăcia, nu mai pot fi izolate între granițele naționale. **Astfel, dezvoltarea durabilă a devenit un obiectiv strategic pentru întreaga umanitate.**

Cu toate acestea, ar fi o naivitate să se creadă că prin conştientizarea ecologică se vor rezolva toate conflictele actuale. Situaţiile potenţiale de conflict dintre protecţia mediului şi creşterea economică sau dintre ţările industriale şi cele în curs de dezvoltare, dintre generaţiile prezente şi cele viitoare au şi alte cauze.

Nou în *concepţia dezvoltării durabile este faptul că se acordă o atenţie specială segmentelor sărace ale populaţiei de pretutindeni.* În acest scop sunt formulate următoarele cerinţe [2, 16]:

1) Dezvoltarea umană în sens durabil va trebui să plaseze fiinţa umană în centrul priorităţilor. Protecţia mediului este vitală dar, asemenea creşterii economice, trebuie privită ca un mijloc de a susţine dezvoltarea umană. Viabilitatea sistemului de resurse naturale ale planetei trebuie asigurată pentru a proteja viaţa umană şi opţiunile umane;

2) Pentru ţările în curs de dezvoltare nu poate exista o preferinţă între creşterea economică sau protecţia mediului. Creşterea nu este o opţiune, ci un imperativ. Problema nu este „cât de mare" să fie creşterea economică, ci „ce fel de creştere". Fără nici o creştere economică pagubele aduse mediului pot fi tot atât de mari ca şi ale creşterii rapide. Ţările în curs de dezvoltare au nevoie să-şi accelereze ratele de creştere, dar în cadrul unor strategii care să ţină seama de mediul fizic natural, în primul rând prin folosirea tehnologiilor mai puţin energointensive şi nepoluante. Ţările industriale vor trebui să-şi continue dezvoltarea, dar cu un alt obiectiv strategic care să se deplaseze de la elementele cantitative la cele calitative, respectiv de la bunăstare la calitatea vieţii;

3) Fiecare ţară este datoare să-şi formuleze propriile priorităţi ale mediului înconjurător. Aceste priorităţi pot fi foarte diferite. Majoritatea ţărilor dezvoltare consideră poluarea aerului ca un pericol al sănătăţii şi se arată mai preocupate de degradarea calităţii vieţii pe termen lung (de exemplu, faţă de încălzirea climei). Dimpotrivă, ţările în curs de dezvoltare sunt frământate mai mult de viaţa însăşi, decât de calitatea ei. Interesele imediate precum asigurarea apei potabile în cantităţi suficiente şi stoparea eroziunii solului pentru susţinerea culturilor trec înaintea oricărei alte preocupări pentru nevoile urmaşilor. Cum însă acţiunile de protecţie costă mult, iar puterea financiară lipseşte, se constată că *sărăcia este un duşman al mediului tot atât de mare, ca şi bogăţia însăşi.*

Termenul de **dezvoltare durabilă** apelează la noţiuni precum „viabilitatea" sau susţinerea pe termen lung" sau „fiabilitatea" etc. Aceste noţiuni pot căpăta semnificaţii foarte diferite în funcţie de cei care le folosesc sau de locul unde se folosesc. Niciodată raritatea resurselor nu a avantajat creativitatea umană şi spiritul de întreprinzător, cerinţe obligatorii pentru prosperitatea unei societăţi.

Dacă în majoritatea țărilor avansate, cu economie de piață, dezvoltarea durabilă nu este privită ca un obstacol în calea protecției mediului, ci mai degrabă ca un mijloc de îmbunătățire a standardelor bunăstării și a prelungirii speranței de viață, în țările în curs de dezvoltare – printre care și România – alocarea resurselor necesare protecției mediului depinde direct de rata creșterii economice. Sărăcia și stagnarea economică nu pot asigura fonduri pentru restructurări tehnologice și manageriale, pentru investiții în echipamente de control și instalații antipoluante și de protecție, pentru instruirea specialiștilor și educația ecologică.

În prezent, pentru cei mai mulți români, probleme ca inflația și asigurarea unui loc de muncă trec înaintea celor legate de protecția mediului înconjurător. Deși conceptul de „dezvoltare durabilă" a pătruns în mediile oficiale, nu puțini sunt cei care îl tratează cu neîncredere, ca pe un capriciu sau alibi politic al lumii occidentale. Experiența a arătat că, pe măsura extinderii unor sisteme de producție și de distribuție mai moderne și mai dinamice, sporește nevoia de gestionare și de protecție a resurselor naturale, de combatere a poluării sub toate formele. Ignorarea acestei realități ridică considerabil costul social și economic al poluării și prețul viabilității ecosistemelor. Evaluările specialiștilor arată că reducerea totală a emisiilor de poluanți necesită alocarea a 5-6% din P.I.B., iar refacerea rapidă a mediului necesită alocarea a 8-10% din P.I.B. Analizele arată că presiunile asupra mediului au crescut, iar efectele degradării s-au globalizat. Cauzele principale ale acestei evoluții nedorite trebuie căutate într-un anumit gen de restricții, altele decât cele investiționale sau tehnologice, care apar în procesul de aplicare a politicilor și acțiunilor ecologice. Este vorba despre dificultățile de armonizarea diferitelor avantaje privite atât prin prisma raționalității economice, cât și a raționalității sociale.

În **România**, acceptarea conceptului de dezvoltare durabilă întâmpină o serie de dificultăți, începând cu cele de ordin semantic și până la identificarea unui conținut pragmatic. „După părerea noastră, dincolo de disputele pentru înlocuirea termenului de „durabil" cu unul mai adecvat, precum „sustenabil" sau „viabil"– deși nu avem nici un motiv să o credem necesară – considerăm că *prioritare sunt problemele legate de necesitatea stopării degradării capitalului natural* în perioada de tranziție și de pregătire a condițiilor favorabile pentru conservarea sa în perspectiva dezvoltării economice, pe baza proprietății private" [2, 24].

Esența dezvoltării durabile este dată de conservarea acelui patrimoniu în favoarea bunăstării generațiilor prezente și viitoare, care cuprinde nu numai capitalul produs prin munca oamenilor și stocul de cunoștințe științifice și tehnologice, ci și capitalul natural.

26.2.2. Criteriile noii economii (eco-economiei)

Plecând de la conceptul de dezvoltare durabilă (sustenabilă, viabilă), s-au creat noi concepte: „industrie ecologic-durabilă", „exploatare forestieră durabilă", „energie durabilă", „comerț durabil", „bunăstare durabilă", „consum durabil".

În acest spirit unanim de căutări de formulări teoretice și soluții practice s-a cristalizat un concept atotcuprinzător – **eco-economia** – *„acea economie care satisface cerințele noastre, fără a nimici perspectivele generațiilor viitoare de a-și realiza cerințele lor, o* **economie suportabilă** *care să respecte producția suportabilă a ecosistemelor"* [1, 86].

Natura depinde de cicluri pentru menținerea vieții; în natură nu există curenți liniari. Nutrienții sunt permanent ciclați. Natura se bazează pe echilibre: dintre eroziunea solului și formarea lui naturală, dintre emisia de carbon și fixarea carbonului, dintre moartea copacilor și plantarea lor etc.

Eco-economia respectă principiile, ciclurile și echilibrele ecologiei.

Marea provocare a mileniului trei este transformarea unei economii în care cererile pieței forțează limitele naturii, într-o economie bazată pe principiile ecologiei.

Construirea eco-economiei presupune schimbări sistemice rapide și *strategii naționale, regionale și mondiale* pentru a fi atacate toate fronturile destabilizărilor ce s-au produs și se produc în continuare.

Cele mai multe țări care au preocupări constante și strategii complete de eco-economie sunt din Europa – 31 state, apoi: Japonia, China, Coreea, S.U.A., Danemarca este apreciată ca liderul eco-economiei mondiale [1, 90].

Strategia de construire a eco-economiei a început cu *stabilizarea populației* și continuă cu *restructurarea economiei*, proces amplu care presupune:

- restructurarea energetică prin trecerea de la energia bazată pe carbon, la cea bazată pe hidrogen și surse neconvenționale (vânt, soare, valuri);
- reducerea eroziunii solului;
- regenerarea pădurilor (reciclarea hârtiei);
- restructurarea materialelor prin reutilizare și reciclare;
- restructurarea alimentară prin tehnologii agricole care să consume apa și solul;
- restructurarea sistemelor de transport urban;
- restructurarea consumului apei.

Dintre sectoarele – cheie: energie, materiale, alimente, cele mai profunde schimbări se vor produce în domeniile energiei și meterialelor.

Construirea eco-economiei implică recesiunea vechilor industrii și crearea unora noi. Dintre industriile care trebuie să se restrângă fac parte cele din tabelul 26. 4.[1,96] :

Tabelul 26.4. *Exemple de industrii în recesiune şi industrii în formare în eco-economie*

Industrii în recesiune	Descrierea recesiunii	Industrii în formare
Extracţia cărbunelui	Diminuarea arderii cărbunilor cu 7 procente pe plan mondial	Producerea hidrogenului
Extracţia ţiţeiului	Producţia de petrol va începe să scadă în următorii 5-20 de ani	Fabricarea celulelor de combustie
Centralele electrice nucleare	Factorul care asigură declinul acestei industrii îl constituie costurile înalte	Fabricarea celulelor solare
Defrişarea suprafeţelor forestiere	Răspândirea rapidă a eco-certificatelor pentru certificarea produselor forestiere	Plantarea copacilor
Fabricarea produselor de unică folosinţă	Închiderea ciclării materialelor restrâng produsele de unică folosinţă care vor deveni prohibite	Fabricarea de produse reciclabile
Fabricarea automobilelor	Pe măsura urbanizării, conflictul dintre automobile şi oraş se va intensifica, reducând dependenţa de automobile	Construirea şinelor neagresive

Translaţia conceptuală este însoţită de o *revoluţie ecologică*, asemănătoare ca amploare a fenomenelor implicate, cu revoluţia în agricultură (trecerea la cultivarea terenurilor) şi cu cea din industrie (expansiunea, timp de două secole, a energiei pe baza combustibililor fosili, care a dus la expansiunea activităţilor economice).

Noua economie va dezvolta industrii noi, dintre care unele se află deja în stadii incipiente – producţia de energie din surse neconvenţionale – electricitate eoliană. Vântul va fi pus să producă energie electrică, dar el va furniza şi hidrogenul necesar pentru motoarele celulare (prin electroliza apei).

Această economie nouă a energiei va genera noi ramuri de activitate: producţia de turbine, instalarea lor şi întreţinerea acestora; producţia de hidrogen.

O altă *neoactivitate* va fi cea de reciclare a apei pluviale urbane prin purificarea ei înaintea reutilizării.

Organizarea de conferinţe electronice (teleconferinţe) va duce la reducerea costurilor specifice întâlnirilor specialiştilor pe diferite teme.

Naşterea unor noi activităţi bazate pe principiile eco-economiei va duce la crearea de noi meserii – vezi tabelul 26. 5. [1, 98]:

Tabelul 26.5. Tipuri de meserii noi în eco-economie

Denumirea nouă a angajaţilor	**Descrierea meseriei noi**	**Industrii în formare**
Inginerii de reciclare	Proiectarea unor aplicaţii de larg consum, astfel încât acestea să poată fi uşor dezasamblate şi complet reciclate va deveni o ramură a ingineriei.	
Veterinarii de acvacultură	Până acum, veterinarii au fost specializaţi fie în animale mari, fie în cele mici, dar cum se întrevede că producţia fermelor piscicole o va depăşi pe cea a cărnii de vită înainte de sfârşitul acestui deceniu, veterinarii marini vor fi la mare căutare.	Ferme piscicole
Eco – economiştii	Deoarece devine deja evident că principiile de bază ale ecologiei vor trebui încorporate în planificarea şi politica economică, va creşte cererea de economişti capabili să gândească ecologic.	
Geologii geotermali	În contextul probabilităţii ridicate a utilizării unor regiuni întinse ale planetei ca surse geotermale pentru generarea electricităţii şi pentru încălzire, cererea de geologi geotermali va urca.	Construcţia fermelor eoliene
Arhitecţii de mediu	Arhitecţii învaţă principiile ecologiei, astfel încât să le poată încorpora în clădirile în care vor locui şi în care vor munci.	
Mecanicii de biciclete	Pe măsură ce omenirea se reprofilează pe transportul cu bicicleta şi exerciţiul fizic, mecanicii de biciclete vor fi extrem de necesari.	Fabricarea bicicletelor
Inginerii de turbine eoliene	În contextul în care, în următoarele decenii se vor instala milioane de turbine eoliene, pe plan mondial va apărea o cerere în continuă creştere pentru ingineri de turbine eoliene.	Fabricarea turbinelor eoliene

Criteriile funcţionării eco-economiei sunt [4, 495]:

– Activităţile umane să protejeze biosfera;

- Modelele industriale să utilizeze cel mai eficient şi ecologic capital uman şi material;
- Sistemul economic să promoveze echitatea în ceea ce priveşte distribuţia cheltuielilor legate de protecţia mediului înconjurător între diferitele segmente ale populaţiei şi între ţări, precum şi între generaţii.

Numeroase acorduri şi organisme internaţionale au ca obiective ale programelor pe care le elaborează – restructurări ce conduc la crearea eco-economiei.

Conferinţa Naţiunilor Unite pentru Mediu şi Dezvoltare (U.N.C.E.D.) din 1992, convocată la Rio de Janeiro de către Comisia Mondială a Mediului şi Dezvoltării a adoptat o serie de documente importante:

- „Agenda 21" care vizează păstrarea proporţiei între ritmul activităţilor umane şi protecţia mediului;
- „Declaraţia de la Rio" care statuează la nivel de principii noţiunile de mediu şi dezvoltare şi relaţiile dintre ele;
- „Convenţia asupra schimbărilor climatice" (154 de ţări);
- „Convenţia asupra biodiversităţii" (157 de ţări);
- Principiile forestiere.

Banca Mondială va finanţa realizarea unor programe privind mediul: Facilităţile Globale de Mediu, Programul Naţiunilor Unite pentru Mediu (P.N.U.M.), Programul Naţiunilor Unite pentru dezvoltare (P.N.U.D.) şi altele.

Fiecare guvern poate acţiona în sensul creării eco-economiei prin instituirea eco-taxelor pe poluare pe principiul „poluatorul plăteşte", dar şi prin măsuri precum: recalibrarea taxelor şi a subvenţiilor politice, urmărirea impunerii unor reguli de aprovizionare favorabile mediului, stabilirea unor standarde de produs adecvate şi a unor programe de etichetare.

Eliminarea subvenţiilor destructive şi transferarea, măcar în parte a acestor fonduri pentru cercetare şi implementare cu forme de energie regenerabilă, tehnologii eficiente, metode de producţie curate şi transport în comun nepoluant vor da un impuls puternic tranziţiei către dezvoltare ecologică.

Introducerea impozitelor ecologice reprezintă o altă măsură de a face ca preţurile de piaţă să reflecte într-un mod mult mai adecvat întregul cost al dereglării mediului în urma activităţilor economice. Taxele pentru emisiile de dioxid de carbon, impozitele pe folosirea energiei neregenerabile şi a materialelor virgine, cota pe depozitele de deşeuri şi alte taxe pentru deşeuri şi poluare îi fac pe fabricanţi să reducă folosirea combustibililor fosili, să crească eficienţa produselor din punctul de vedere al energiei şi materialelor şi să reducă cantitatea de deşeuri şi emisii poluante. Cu toate acestea, cea

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

mai discutată soluție, în locul impunerii unor noi impozite, este transferul de taxe. Sistemul curent de taxe face folosirea resurselor naturale mult prea ieftină, ducând la scumpirea excesivă a manoperei. Veniturile din eco-taxe vor fi folosite pentru a ușura povara taxelor care cade acum asupra manoperei, lucru care va încuraja crearea de noi locuri de muncă.

Transferul taxelor ecologice a început să devină o realitate în anii '90. Danemarca, Germania, Italia, Olanda, Norvegia, Suedia și Marea Britanie au introdus reforme prin care legau o varietate de taxe ecologice de reduceri ale contribuțiilor de securitate socială. Dacă facem abstracție de ajustările legate de inflație, taxele de protecția mediului din Uniunea Europeană (U.E.) au crescut de mai mult de patru ori între 1980 și 2001, ajungând la 238 miliarde de euro. Grosul acestor taxe derivă din taxele pe benzină, motorină și vehicule cu motor [8, 131].

Acțiunile Comunității Europene privind protecția mediului au început în 1972, cu patru programe de acțiuni succesive. De atunci și până în prezent au fost adoptate peste 200 de acte normative ce au ca obiect prevenirea deteriorării mediului și limitarea poluării.

Politica comunitară în domeniul protecției mediului stabilește principiile strategiei europene începând de la tratatul de Constituire, cu al Cincilea Program de acțiune al Comunității privind mediul, numit „Către o dezvoltare durabilă" care marchează începutul abordării orizontale a problematicii, începând cu cauzele poluării – industrie, energie, turism, transport, agricultură, urbanism etc. În anul 2001 s-a adoptat strategia europeană pentru dezvoltare durabilă, care stabilește obiectele pe termen lung privind schimbările climatice, transportul, sănătatea și resursele naturale.

Al Șaselea Program de acțiune privind mediul, numit „Mediu 2010 – Viitorul nostru, Opțiunea noastră", adoptat în 2002 stabilește prioritățile U.E. în intervalul respective, în patru domenii [6,10]:

- schimbări climatice;
- natură și biodiversitate;
- mediu și sănătate;
- managementul resurselor naturale și a deșeurilor.

Principiile politicii U.E. în domeniul protecției mediului sunt:

– Răspunderea pentru poluarea mediului („poluatorul plătește");

– Precauția în asigurarea protecției mărite a mediului, sănătății populației, a plantelor și a animalelor și prevenirea adoptării de măsuri sau acțiuni atunci când datele științifice nu permit o evaluare completă a riscului [6,14].

Instrumentele de realizare a politicii de protecție a mediului au fost dezvoltate odată cu politica și cu legislația adecvată, fiind constituite:

- un pachet de instrumente financiare – Programul LIFE incluzând regulamente specificate pe domenii;
- un pachet de instrumente tehnice: E.M.A.S. (Sistemul de Management și Audit al Mediului); sistemul de evaluare a efectelor proiectelor publice și private asupra mediului, criterii aplicabile în inspectarea de mediu în statele member ale U.E., ecoetichetele ș.a.

Bibliografie:

1. Brown, L., R., *Eco-economie, crearea unei economii pentru planeta noastră*, Editura Tehnică, București, 2001
2. Cămășoiu, C. (coordonator), *Economia și sfidarea naturii*, Editura Economică, București, 1994
3. Ciucur, R., Gavrilă, I., Popescu, C., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, București, 1999
4. Crețoiu, Gh., Cornescu, V., Bucur, I., *Economie*, Editura ALL BECK, București, 2003
5. Hardwick, Ph. și colaboratorii, *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iași, 2002
6. Soroceanu, V., *Creșterea economică și mediul natural*, Editura Economică, București, 2000
7. Știrbu, Elena, *Eficiența, cale a dezvoltării durabile*, Editura Kolos, Iași, 2004
8. The World Watch Institute, *Starea Lumii 2004*, Editura Tehnică, București, 2004
9. Centrul de Resurse Juridice, *Protecția mediului înconjurător*, București, 2004

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

27. PIAȚA MONETARĂ

Structura:

27.1. Moneda, evoluția și formele ei
27.2. Masa monetară, agregatele monetare, sistemele monetare
27.3. Oferta și cererea de monedă
27.3.1. Oferta de monedă
27.3.2. Cererea de monedă
27.4. Piața monetară și caracteristicile ei
27.5. Politica monetară

27.1. Moneda, evoluția și formele ei

Banii au apărut în urmă cu peste 25 de secole, în epoca fierului, cam în aceeași perioadă cu scrisul, fiind rezultatul extinderii schimbului de mărfuri. Componentă a economiei de schimb, banii au îndeplinit funcția de mijlocitor al schimbului și pe cea de plată, mai întâi sub formă de lingouri de metal nepreţios, apoi marcate pentru prima dată în statul Lydia, sub regele Cresus. Din secolul al VII-lea î.C., banii circulă ca *monedă*. În această epocă istorică, schimbul avea loc preponderent sub formă de troc sau în natură. Intensificarea circulației mărfurilor a dus la desprinderea și folosirea ca mijlocitor al schimburilor a banilor din metal prețios (aur și argint) și datorită proprietăților speciale ale acestora. Existența banilor din metal prețios a fost însoțită și de bancnote, începând de la apariția primelor bănci de emisiune, în secolul al VII-lea [6, 59].

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Rolul banilor în toată această perioadă s-a manifestat ca un *impuls* dat evoluției producției și economiei, dar mai ales relațiilor de schimb, atât în interiorul, cât și în afara statelor.

Deși în vorbirea curentă apar ca sinonime, totuși între noțiunile de *bani* și *monedă* nu există o perfectă identitate. Deosebirile sunt atât de natură cantitativă, cât și calitativă. *Sub aspect cantitativ*, categoria economică de bani este mai cuprinzătoare și mai veche, incluzând și moneda. Moneda constituie o parte a masei bănești. Mai întâi, banii au funcționat ca mărfuri ce erau desemnate prin convenție socială să mijlocească schimbul dintre mai multe mărfuri (blănuri, animale, saci de cereale etc.), în perioada trecerii de la economia naturală la economia de schimb. Pe lângă monedă, în sens strict teoretic, banii mai includ și alte mijloace de schimb sau de plată (toate).

Moneda se referă (*in stricto sensu*), numai la piesele metalice [1, 325].

Sub aspect calitativ, banii reprezintă o marfă, un bun economic, rezultat al unor legi obiective, în timp ce moneda reprezintă o convenție, un acord de voință al oamenilor, al statelor. Moneda presupune existența unei autorități emitente care definește forma, conținutul, stema etc.

Moneda poate fi definită astfel: *„cantitatea de metal prețios sau neprețios, bătută de autoritatea statală, de o anumită formă, greutate, cu un anumit titlu (nume) și anumite efigii și elemente de siguranță"* [2, 233].

Moneda are o *valoare internă* (putere de cumpărare) și *una externă* (rata de schimb). Ea mijlocește plata, schimbul, tezaurizarea.

În economiile moderne, noțiunea de monedă include și bancnotele, precum și banii de cont, iar în vorbirea curentă, se utilizează cu același sens: bani/monedă, circulație monetară/circulație bănească, masă monetară/masă bănească etc.

Economiile de piață sunt economii monetare, banii reprezentând „sângele economiei", fără de care nu se concepe realizarea circuitelor reale și bănești. Există o strânsă interdependență între variabilele monetare și cele economice, între echilibrul monetar și cel economic. Alte precizări teoretice arată că **moneda** constituie, în sens strict, „ansamblul *mijloacelor de plată imediat utilizabile* pentru efectuarea de reglementări și acceptate de o comunitate", „activ lichid ale cărui forme se modifică în funcție de structurile economice și sociale și care servește la evaluarea și reglementarea schimburilor" [2, 233, 3, 11].

Importanța monedei în economiile de piață este subliniată prin enunțarea *funcțiilor* pe care le îndeplinește:

❖ *standard sau etalon al valorii*, funcție prin care moneda permite exprimarea printr-o unitate de măsură comună (preț) a tuturor bunurilor și serviciilor, ca și a

cheltuielilor şi veniturilor pentru compararea lor. Aceasta face posibilă realizarea de înregistrări contabile şi analize financiare.

❖ *unitate de cont* – este o funcţie îndeplinită fără existenţa fizică a monedei, prin care preţul unor mărfuri, exprimat în altă monedă, ce aparţine unei alte perioade sau unei alte ţări, poate fi transformat, realizând un raport de paritate faţă de moneda curentă, pentru a se putea realiza plata (D.S.T., ca activ de rezervă al băncilor centrale la F.M.I.), moneda D.S.T există ca unitate de cont, nu şi ca unitate de plată, urmând a se face transformarea în moneda dorită de ţara cu care se stabilesc relaţii internaţionale. Ca unitate de cont, moneda permite realizarea de comparaţii în timp şi cuantificarea valorii adăugate.

❖ *mijloc de plată şi de schimb* – moneda este cedată în contrapartidă pentru mărfuri şi servicii. Poate avea loc o disociere a schimbului în procese distincte şi distanţate în timp şi spaţiu: vânzarea şi cumpărarea. De asemenea, prin achitarea unei anumite sume de bani se sting obligaţii de plată (de exemplu: fiscale, rentă etc.).

❖ *funcţia de rezervă a valorii (mijloc de tezaurizare)* prin care familiile şi agenţii economici îşi pot constitui economiile, acumulările băneşti în rezerve, ca active monetare. Puterea de cumpărare a monedei este transferată în timp.

❖ *Funcţia de standard al plăţilor amânate* facilitează exprimarea valorii contractelor pe termen lung prin stabilirea, în momentul actual, a unor sume ce urmează a fi încasate sau plătite peste un număr de ani. Sunt stimulate tranzacţiile la termen [3, 9-13].

Evoluţia monedei a cunoscut diferite forme de existenţă, de la forma marfă la forme abstracte denumite monedă – semn, având loc totodată modificări de conţinut, cantitative şi calitative.

Clasificarea monedei, după criteriul formei de existenţă, scoate în evidenţă: *moneda materială* şi *moneda scripturală.* La rândul ei, moneda materială îmbracă forme de monedă *metalică* şi *monedă din hârtie.*

Formele istorice de existenţă materială ale monedei sunt: mărfuri, bucăţi (lingouri) de metal nepreţios ca fierul, bronzul, cuprul, apoi datorită proprietăţilor lor, metalele preţioase sub formă de lingouri, iar mai târziu, monede cu valoare proprie, din aur şi argint. Circulaţia pieselor din aur şi argint încetează după primul război mondial. Apariţia *bancnotelor*, a *banilor de hârtie* şi *de cont* reprezintă un amplu proces de dematerializare a monedei. Proprietăţile intrinseci ale metalelor preţioase care au făcut ca într-o anumită epocă să se generalizeze circulaţia monedelor de aur şi argint se referă la:

- sunt puţin alterabile, iar în aliaje capătă o rezistenţă ridicată;
- concentrează o valoare mare într-un volum mic;

- se caracterizează printr-o mare divizibilitate (tehnica actuală asigură tragerea a 1400 de foițe dintr-o tablă de 1mm aur);
- își menține constantă valoarea în timp;
- sunt greu de falsificat, deoarece falsificarea este ușor de descoperit;
- pot fi transformate cu ușurință în alte tipuri de valori materiale și nemateriale.

Circulația monedei aur/argint a dus la fluidizarea schimburilor, dar dezvoltarea dimensiunilor economiei reclamă cantități mari de metale prețioase, rezervele statelor necrescând proporțional (o parte este folosită în scopuri industriale, iar altă parte, în tezaure personale), ceea ce duce la dezechilibre între cererea și oferta de monedă din metal prețios. Aceasta a dus la căutarea altor forme de monedă.

Moneda din hârtie cunoaște două forme:

– moneda reprezentativă – biletul de bancă sau bancnota;

– moneda convențională, emisă de stat.

Bancnota a evoluat de la forma convertibilă la forma neconvertibilă.

Biletul de bancă convertibil are la bază garanția că valoarea nominală a monedei este reprezentată de valori reale – stocuri de aur la emitent – pentru a putea fi transformată, prin convertibilitate, în monede de aur. Mărimea, cantitatea și circulația acestuia sunt strict reglementate. Dreptul de emisiune revenea Băncii Naționale. Primele bilete de bancă (convertibile) au apărut în Suedia în secolul al XVIII-lea. Statul conferea acestor monede un curs legal. După criza economică generală din 1929-1933, corespondența în aur a biletelor de bancă emise s-a diminuat, ceea ce a dus la apariția unor bilete fără acoperire.

Formele concrete ale biletelor de bancă, care certificau existența unor rezerve de aur echivalente sunt *certificatul de depozit* și *cambia.*

Bancnotele neconvertibile nu erau garantate cu rezerve de aur, pentru ele statul stabilea un curs forțat.

O altă formă a monedei de hârtie este *hârtia – monedă* sau *moneda convențională*, emisă de stat, fără acoperire materială și garanție de stat, scopul utilizării ei fiind acoperirea necesităților de circulație. Aceasta este pur convențională și fiduciară, bazată pe credibilitatea organului emitent. Emisiunea ei este încredințată Băncii Naționale. Împreună cu moneda metalică divizionară, alcătuiesc **numerarul aflat în circulație**.

Moneda scripturală (banii de cont) a apărut din necesitatea intensificării relațiilor comerciale, ca răspuns la o cerere crescândă de monedă. Practic, este vorba de crearea de monedă, fără garantarea cu stoc de aur la nivelul emitentului, la băncile comerciale,

prin înscrierea într-un cont a sumei depuse de client. Formele de prezentare sunt: *viramentul, cecul, biletul la ordin*, în baza cărora băncile efectuează operațiuni de încasări și plăți, prin înregistrări în conturile clienților lor.

După criteriul naturii monetare a depozitelor, moneda îmbracă formele de monedă centrală emisă de Banca Centrală sau de Emisiune și moneda creată de băncile comerciale, prin înregistrări în conturile clienților lor.

În ultimele decenii a apărut *moneda electronică*, a cărei utilizare se bazează, de asemenea, pe deschiderea unor conturi de depozite în băncile comerciale, iar circulația banilor are loc prin carduri și teletransmisia voinței deținătorilor prin impulsuri electromagnetice către ordinatorii clienților și cei ai băncilor.

Între instrumentele monedei electronice se numără, în prezent: cardul, smart-cardul și internet–money.

Cardurile clasice cu bandă magnetică reprezintă instrumente integrale de acces la cele mai diversificate servicii bancare informatizate, astfel:

– cardul este un instrument bancar, multifuncțional, îmbinând caracteristicile unor instrumente de economisire, de credit și de plată. Disponibilitățile din contul de carduri pot fi mobilizate prin actul plății, indiferent dacă provin din resursele proprii ale titularului sau dintr-o linie de credit negociată cu banca;

– este un instrument personalizat. Fiecare titular de cont are propriul lui card, cu care poate avea acces la cvasitotalitatea serviciilor bancare,

– este un instrument de credit/de plată universal, putând fi utilizat pentru efectuarea succesivă a unor operațiuni, nelimitate din punct de vedere numeric, spre deosebire de cec – instrument obiectivizat, folosit pentru o singură operațiune;

– în varianta cardului cu memorie, instrumentul oferă informațiile necesare pentru efectuarea plății și prezintă capacități de stocare a datelor cu privire la tranzacții. Actualizarea „soldului" (a memoriei chip-ului) este instantanee, cardul „inteligent" funcționând ca un portofel electronic [5, 112].

După funcțiile îndeplinite, cardurile se clasifică în debit-carduri și credit-carduri, cu funcții distincte:

– *cardurile de debit*, folosite pentru achiziții sau retrageri de numerar, presupun existența unor fonduri într-un cont de card și efectuarea de cheltuieli în limita soldului disponibil. În cazul depășirii soldului, băncile acordă credite la dobânzi, mai mari.

– *cardurile de credit* permit utilizatorului realizarea de plăți dintr-o linie de credit, ceea ce dă posibilitatea posesorului de card să efectueze cheltuieli în limita unui plafon prestabilit. Acest instrument facilitează atât plățile, cât și obținerea de credit pe termen scurt.

Cardurile se emit de către anumite bănci sub sigla unei organizații internaționale – VISA, EUROPAY etc. Anumite societăți nebancare pot emite, pentru clienții lor, carduri de cheltuieli (comerciale) [3, 169].

Smart-cardurile cu microprocesor reprezintă și un instrument pentru diverse proiecte în domenii ca administrație (de exemplu, identificarea unică a cetățenilor prin smart-card), bănci, administrație financiară, sistemul de sănătate publică.

Internetul accelerează sfârșitul banilor numerar. Prin Internet, spre deosebire de cărțile de plată, numerarul poate fi cheltuit într-un anonimat complet. Banii electronici promit să transforme Internetul într-o piață globală pentru orice marfă. În secolul al XXI-lea, **banii digitali** vor fi preferați în tranzacțiile electronice, putând înlocui banii de buzunar.

Transferurile electronice de fonduri pot avea loc și prin automatele bancare și terminalele on-line la punctele de vânzare, fără intervenția funcționarilor bancari. Serviciile de **home-banking** și **internet-banking** permit, în general, doar **transmiterea instrucțiunilor de transfer** de la sediul clientului către bancă, iar transferul propriu-zis se execută de către funcționarul bancar, în sistemul propriu al băncii [5, 101].

27.2. Masa monetară, agregatele monetare, sistemele monetare

Masa monetară reprezintă totalitatea formelor de existență și de funcționare a monedei, practic, întreaga cantitate de monedă aflată la un moment dat în circulație.

Masa monetară a unei țări este reprezentată de ansamblul instrumentelor bănești legale, acceptate pentru orice fel de operațiune, la un moment dat sau ca medie pentru o anumită perioadă. În același timp, masa monetară trebuie apreciată și ca un *indicator statistic*, determinat pe baza *bilanțului centralizat al sistemului bancar dintr-o țară*, după deducerea operațiunilor duble dintre bănci.

Mărimea masei monetare este dată de suma mijloacelor bănești existente în conturile bancare ale clienților, plus monetarul aflat în circulație.

Componentele masei monetare sunt:

- Numerarul sau banii – cash, lichizi, format din bancnote și monedă divizionară;
- Depozitele băncilor comerciale păstrate la Banca Centrală ca rezerve minime obligatorii.

Suma primelor două cantități formează *baza monetară* sau *banii primari* și reprezintă creanțe asupra Băncii Centrale.

- Depozitele la vedere ale populației și agenților economici, păstrate în Băncile Comerciale. Acestea se mai numesc *bani secundari*;

➢ Depozitele la termen ale populației și firmelor constituie *cvasi-moneda.*

Deci, moneda, în sens restrâns, este formată din baza monetară și depozitele la vedere, iar moneda, în sens larg, sau *masa monetară, este ansamblul tuturor formelor: baza monetară + depozite la vedere + depozite la termen, adică moneda propriu-zisă și cvasi-moneda.*

Deținătorii principali și, mai ales, utilizatorii masei monetare sunt *băncile*, operatori în cadrul pieței monetare. Unul din obiectivele prioritare ale băncilor este lichiditatea.

Lichiditatea înseamnă posibilitatea de a asigura în orice moment efectuarea plăților către clienții băncilor, atât prin resursele în numerar, cât și prin banii de cont.

Această capacitate a băncii îi conferă o bună imagine, credibilitate și fezabilitate.

Apar și situații când banca rămâne fără lichidități. Ea va reintra în posesia lichidităților făcând anumite costuri. Ori, preocuparea pentru o activitate profitabilă înseamnă reducerea costurilor băncii.

Băncile trebuie să-și supravegheze permanent starea de lichiditate și să apeleze la modalitățile de intervenție cu costuri cât mai reduse.

Prevenirea lipsei de lichiditate a băncilor se asigură, în primul rând, prin analiza și cunoașterea stării componentelor masei monetare cu ajutorul agregatului monetar, în al doilea rând prin selecția activelor în urma confruntării profitabilității cu riscurile implicate de fiecare și, în al treilea rând, prin diversificarea portofoliului de plasamente pe principiul dispersării riscului încetării plăților către clienți.

În multe țări se apelează la măsuri speciale de susținere a lichidității:

– finanțarea băncilor de către stat;

– asigurarea depozitelor bancare;

– stabilirea obligațiilor de respectare a unor coeficienți de lichiditate și de rezervă.

Agregatul monetar descrie componența masei monetare prin indicatori statistici cu autonomie relativă. El se determină prin însumarea, după anumite reguli, a unor operații sau fluxuri în expresie monetară, ca: numerar, disponibilități la vedere, depozite la termen etc.

Instituțiile financiar-bancare reflectă prin agregatul monetar pe care îl gestionează, fluxurile reale monetare și modul de utilizare a resurselor proprii în mărime absolută, mărimi relative și în dinamică.

Agregatul monetar curent, operativ, al B.N.R. [1,265], sau baza monetară, se compune din:

– numerar în casieriile băncilor;

– numerar în afara sistemului bancar;

– disponibilități ale celorlalte bănci la B.N.R.

Cu ajutorul acestui indicator, Banca Națională urmărește indirect masa monetară.

După gradul de lichiditate, s-au identificat *4 tipuri de agregate monetare:*

M.1. reprezintă masa monetară în sensul cel mai restrâns, cuprinzând numerarul și depozitele bancare la vedere, precum și depozitele de la Trezoreria statului. Acest agregat măsoară lichiditatea primară.

M.2. reprezintă masa monetară în sens larg și cuprinde: M.1., la care se adaugă depozitele la termen din Băncile Comerciale (care pot fi schimbate în lichiditate prin emisiune de cecuri cu preaviz) – această componentă formează lichiditatea secundară sau cvasi-moneda – și depozitele în valută ale rezidenților.

M.3. se constituie din M.2. și alte active cu grade diferite de lichiditate, emise de agenții economici – bonuri de economii, bonuri de tezaur, certificate de subscriere la împrumuturile de stat, active de comerț în devize convertibile, ce formează lichiditatea terțiară.

Agregatul L cuprinde M.3. plus economiile depuse la termen și alte plasamente negociabile, precum și titlurile de valoare ale agenților nonbancari – vezi schema alăturată:

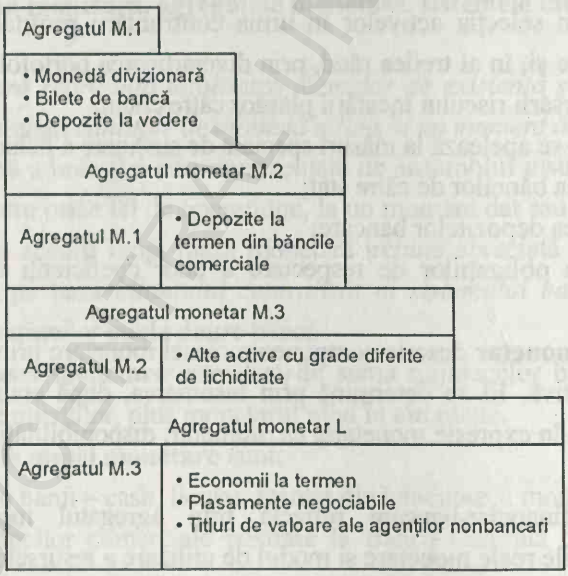


Fig. 27.1. Agregatele monetare [1,264]

Pentru operaționalizarea masei monetare, cele mai uzuale **instrumente ale pieței monetare sunt:** biletele de trezorerie ce pot fi comercializate pe piața secundară,

titlurile comerciale emise de agenţii economici, instituţii financiare, unităţi de servicii publice, ca o alternativă la credite; cecurile, certificatele de depozit etc.

Indicatorii sau agregatele monetare sunt stabilite de stat (autorităţile specializate) pe baza disponibilităţii statistice, a caracterului controlabil şi a eficacităţii componentelor masei monetare (capacitatea de a se putea utiliza pentru îndeplinirea obiectivelor politicii monetare).

Numărul agregatelor monetare diferă, tendinţa fiind de extindere a acestor indicatori, din nevoia de analize mai ample şi intervenţii mai operative pe piaţa monetară.

În S.U.A. se utilizează 5 agregate, în Franţa, 3 agregate.

Criteriile de armonizare monetară europeană au dus la definirea de către B.C.E. a următoarelor componente ale masei monetare:

M.1. subsumează toate mijloacele efective de plată şi depunerile în conturi curente, adică M.1. = bancnote şi piese metalice (cash) + depozite la vedere. Este cea mai activă parte a masei monetare în circulaţie.

Baza monetară se calculează ca medie zilnică şi la sfârşitul unei perioade. În decembrie 2000, în România, M.1. reprezenta 25%, iar M.2., 75%, creşterea M.2. înregistrând un ritm mai lent decât cel al ratei inflaţiei. În structura acestui agregat se constată o reducere a ponderii disponibilităţilor la vedere de la 50% la 8%. [3,23]

M.2. = M.1. + ansamblul plasamentelor la termen sub formă de economii transformabile în cash cu anumite costuri monetare şi de timp;

M.3. = M.2. + active cu grade diferite de lichiditate – certificate de depozit, bonuri de casă.

Adăugând la aceste structuri şi titlurile pe termen lung şi mediu (ce pot fi transformate mai greu în lichidităţi) se poate construi agregatul L care cuprinde toate mijloacele băneşti cu grade diferite de lichiditate.

În ţările în curs de dezvoltare, M.1. reprezintă circa 60% din masa monetară, în timp ce în ţările industrializate, acesta acoperă 27 – 28% din circulaţie. Evoluţia – creştere, descreştere – a structurii masei monetare este diferită, fiecare stat urmărind să-şi controleze nivelul inflaţiei şi concordanţa dintre creşterea cantităţii de monedă în circulaţie şi creşterea P.I.B. [3,25]

Sistemul monetar reprezintă formele de organizare a emisiunii şi circulaţiei monedei, dictate de un stat. Ele sunt legale şi consuetudinare, adică bazate pe legi şi consens.

Încadrarea monedei în mecanismul economic general are loc prin elaborarea unui ansamblu de reguli, norme şi legi care să realizeze adaptarea tuturor formelor de

monedă, a deținătorilor lor și circulația monetară, potrivit cu interesele economice și sociale naționale și internaționale.

Privite sub aspectul evoluției istorice, *sistemele monetare bimetaliste* specifice Antichității și Evului Mediu au fost caracterizate prin fărâmițare (multe monetării într-un stat), deteriorare față da valoarea nominală și lipsa unei corelări cu nevoile reale.

După prima jumătate a secolului al XIX-lea s-a trecut la *sistemul monometalist – aur sau argint.* Are loc baterea monedei cu valoare deplină fie din aur – „gold standard", fie din argint – „silver standard", dar și a monedei fără valoare deplină.

Aurul a fost folosit atât ca monedă, cât și ca lingouri (gold bullion standard), reprezentate în circulație prin bancnote convertibile în anumite condiții destul de grele.

Sistemul bazat pe etalonul aur se caracterizează prin aceea că reprezintă forma clasică a etalonului ca monede de aur, baterea era nelimitată, circulația avea loc în interiorul, dar și în afara statelor. Paralel, circulau și bancnote convertibile în aur la un curs stabilit de stat.

Adaptarea masei monetare la nevoile economiei se asigura prin emisiune și prin tezaurizare.

Acest sistem a rezistat până în secolul al XX-lea, până în anii premergători primului război mondial. În S.U.A. acest sistem a rezistat până în anul 1923.

Inconvenientele sistemului monometalist aur țin de cantitatea redusă a rezervelor de aur, comparativ cu necesitățile economiei. Se consideră că monometalismul aur (Leon, Walras, *Études d'économie politique apliquée*) nu este apt să garanteze echilibrul monetar stabil datorită faptului că antrenează scăderea prețurilor, ca urmare a creșterii valorii monedei, puterea de cumpărare a agenților economici crește și apare dezechilibrul în economie.

Argintul, existând în cantități mai mari, utilizarea lui la baterea monedei nu duce la modificarea valorii monedei și păstrează stabilitatea monetară.

Au existat și sisteme monetare cu acoperire mixtă (aur și devize), denumite „gold exchange standard".

Ruperea sistemului monetar de moneda cu valoare deplină în metal prețios are loc după primul război mondial.

Sistemul monetar stabilește unitatea monetară, emisiunea monetară și circulația monetară (etalonul monetar).

Principalele tipuri de sisteme monetare, după natura etalonului monetar, au fost:

- ❖ sisteme monetare cu etalon metalul monetar – fie monometaliste (aur sau argint), fie bimetaliste (și aur și argint);
- ❖ sisteme aur – devize;

❖ sisteme cu bani metalici şi monedă de hârtie;
❖ sisteme ametalice – cu bancnote neconvertibile şi monedă scripturală şi electronică.

27.3.Cererea şi oferta de monedă

27.3.1 Oferta de monedă

Purtătorii primari ai **ofertei de monedă** sunt cei care creează monedă şi cei care economisesc: băncile naţionale (de emisiune), alte instituţii financiare, agenţii economici, familiile.

Purtătorii **cererii de monedă** sunt agenţi economici care nu-şi pot acoperi necesităţile de capital din resursele proprii, administraţii publice şi private, instituţii financiare, familii, care solicită monedă pentru derularea unor activităţi sau pentru consum.

***Oferta de monedă** este reprezentată de punerea în circulaţie a monedei, în primul rând, prin operaţiuni de creditare, adică prin monetizarea unor creanţe bancare, prin realizarea unor depozite sub formă de conturi din care clienţii băncilor pot trage diferite sume, în funcţie de nevoi şi prin emisiune monetară.*

Instrumentele prin care se realizează oferta de monedă depind de serviciile pe care le pot asigura banii sub formă de numerar. *Metodele prin care se realizează oferta de monedă* sunt variate:

❖ Alimentarea nevoilor de resurse băneşti ale statului, acoperirea deficitului bugetar – prin emiterea şi negocierea bonurilor de tezaur de către banca Naţională. Bonurile de tezaur emise de Trezorerie sunt subscrise de băncile comerciale în schimbul unei dobânzi sau a unor comisioane. Prin vânzarea acestor bonuri către Banca Naţională, aceasta va plăti sumele de bani corespunzătoare, prin crearea de depozite în conturile băncilor comerciale, din care ies banii în circulaţie.
❖ Achiziţionarea devizelor străine obţinute de agenţii economici exportatori, prin care Banca Naţională sporeşte masa monetară, oferind bani naţionali;
❖ Banca Naţională oferă bani băncilor comerciale pentru compensaţii între băncile comerciale, pentru creşterea rezervelor acestora, pentru păstrarea disponibilităţilor băneşti în bilete ale Băncii Naţionale etc.;
❖ Trecerea la Trezorerie, dintr-un cont bugetar, într-un cont bancar pe termen scurt sau la vedere;

❖ Acordarea de credite, de către orice bancă;

❖ Emisiunea monetară realizată de Banca Națională;

❖ Schimbul valutar în moneda națională.

Se poate trage concluzia că ofertanții de masă monetară (M.1.) sunt: Banca Națională, Trezoreria și băncile comerciale. Banca Națională oferă numerarul sau baza monetară, iar băncile comerciale creează moneda scripturală și instrumentele monetar-financiare prin care se realizează încasările și plățile în numerar.

Creșterea ofertei de monedă este determinată de:

– creșterea cantității de bunuri economice destinate vânzării;

– acoperirea deficitului bugetar;

– scăderea vitezei de rotație a banilor;

– convertibilitatea monedelor străine în bani naționali;

– retragerea din circulație a unei cantități de monedă de către agenți economici sau populație.

Controlul ofertei de monedă este efectuat de către Banca Națională.

Sporirea sau diminuarea ofertei de monedă se află în relație directă cu mărimea ratei dobânzii, relația fiind una pozitivă – la creșterea ratei dobânzii, crește oferta de monedă și la reducerea ratei dobânzii, oferta de monedă scade.

Aceasta confirmă teoria neoclasică a dobânzii, considerată o răsplată a așteptării sau amânării pentru o dată ulterioară a consumului prezent în favoarea economisirii și a valorificării capitalului economisit. Cu cât plata – dobânda – este mai mare, cu atât indivizii ori familiile vor fi stimulați mai mult să economisească sub formă de depozite în bănci.

Oferta pentru fonduri de împrumut, în funcție de rata dobânzii, va avea forma unei curbe crescătoare de la stânga la dreapta, așa cum se poate observa din figura 27.2.

Deci, mărimea ofertei este o funcție crescătoare de rata dobânzii:

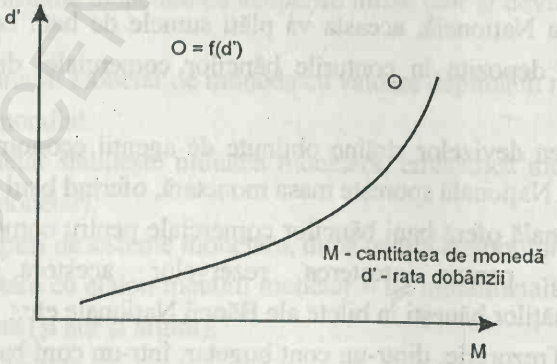


Fig. 27.2. Curba ofertei de monedă

BCU IAȘI CENTRALĂ UNIVERSITARĂ LIBRARY

Băncile pot să potenţeze masa monetară prin metode numite expansiunea depozitelor la vedere şi multiplicatorul banilor de cont sau multiplicatorul creditului.

Multiplicatorul ne arată de câte ori mai mare este oferta de bani decât baza monetară a sistemului.

O bancă ce face parte dintr-un sistem multibancar poate realiza o expansiune a depozitelor pe baza unei sporiri iniţiale a numerarului, numai dacă şi alte bănci îşi sporesc, de asemenea, depozitele [7,320].

Pentru aceasta, trebuie asigurate ipotezele:

– toate băncile comerciale practică rezerve fracţionare din depozitele lor;

– banii numerar intraţi în sistemul bancar nu sunt expuşi scurgerilor în afara acestuia;

– toate plăţile sunt efectuate de bănci prin operarea în conturile clienţilor lor.

Multiplicatorul monetar reprezintă coeficientul care arată că moneda scripturală creată de băncile comerciale este un efect multiplu al depozitelor lor iniţiale sau ale bazei monetare:

$$MM = \frac{1}{r} \times D_i, \text{ sau}$$

$$MM = \frac{D_i}{r + N - (r \times N)}, \text{ unde:}$$

MM = multiplicatorul monetar;

r = rata rezervelor obligatorii;

D_i = depozitul iniţial;

N = proporţia plăţilor în numerar în totalul masei monetare.

Cu cât rezerva iniţială este mai mare, cu atât mai mare va fi moneda creată cu ajutorul căreia se vor multiplica relaţiile dintre clienţii ce au deschis conturi bancare, fără ca, fizic, aceşti bani suplimentari să existe cu adevărat. Astfel, băncile pot pune în circulaţie mai mulţi bani decât disponibilităţile pe care le deţin.

Elementele de control al creşterii masei monetare sunt:

- *Scontarea* – reţinerea dobânzii la acordarea împrumutului pe baza efectelor de comerţ;
- *Rescontarea* – la Banca Naţională care creează rezerve excedentare pentru băncile comerciale, la nivelul întregului împrumut acordat;
- *Operaţiuni deschise* pe piaţa de vânzare a obligaţiunilor Băncii naţionale sau de cumpărare de obligaţiuni de către Banca Naţională.

Excedentul de ofertă față de cerere generează *inflație*. Moneda nu este pusă în circulație numai de către autoritățile monetare. Oricine prezintă pe piață lichidități în schimbul activelor nelichide, oferă monedă – cumpărătorii de bunuri de consum, investitorii de capital, cei ce achiziționează titluri de creanță, cumpărătorii de devize. Oferta ar putea fi total controlată dacă singurul ofertant ar fi autoritatea monetară care ar respecta niște limite foarte riguroase. Totodată, stocul de monedă ar putea fi apreciat corect și mărimea ratei dobânzii ar fi mai ușor de stabilit.

27.3.2. Cererea de monedă

Pentru a aprecia evoluția cererii de monedă, se pleacă de la mărimea activelor financiare și monetare existente la un moment dat într-o țară. Oamenii dețin atât bani cash, cât și bani în titluri de valoare – obligațiuni și acțiuni. O creștere a cererii de bani lichizi înseamnă o reducere a activelor sub formă de titluri de valoare. Masa monetară trebuie analizată atât ca stoc, cât și ca flux.

Masa monetară – stoc reprezintă totalitatea instrumentelor monetare aflate la dispoziția agenților nonfinanciari la un moment dat, într-o țară, destinate cumpărării de produse, plății datoriilor, economisirii, plasamentelor etc.

Masa monetară – flux se obține ca produs între mărimea medie a stocului de bani și viteza de rotație a banilor în economie, într-un an.

***Cererea de monedă** este cererea de active monetare (instrumente ce îndeplinesc funcțiile banilor) la un moment dat ca stoc și, în medie, într-un orizont de timp, ca flux.*

Potrivit concepției școlii clasice, cererea de monedă, în termeni reali, este proporțională cu volumul total al schimburilor intermediate efectiv de monedă și invers proporțională cu viteza de rotație a monedei.

Viteza de rotație exprimă numărul mediu de operațiuni de vânzare – cumpărare și de plăți pe care le intermediază o unitate monetară într-o perioadă dată. Deci, masa monetară este direct proporțională cu cantitatea de bunuri economice supuse tranzacțiilor la un anumit preț și invers proporțională cu viteza de rotație a unității monetare:

$$M = \frac{B.P}{V}, \text{ unde:}$$

M = masa monetară;

B = cantitatea de bunuri economice;

P = prețul tranzacțiilor;

V = viteza de rotație a banilor.

Raportul dintre cantitatea de monedă aflată în circulație (M) și cantitatea de bunuri economice supuse tranzacțiilor pe piață reflectă puterea de cumpărare a banilor (P_C):

$$P_C = \frac{M}{B \times P}$$

Cantitatea de bunuri ce poate fi cumpărată cu o unitate monetară, comparativ, în anumite intervale sau prețul nominal al unei unități de produs de un anumit fel, de-a lungul unei perioade de timp, ne arată evoluția puterii de cumpărare sau a valorii banilor.

Leon Walras, în lucrarea sa *Teoria monedei* (1883) scria că nevoia de monedă nu este altceva decât nevoia de mărfuri pe care le vom cumpăra cu această monedă. Ca urmare, cererea de monedă, așa cum ne precizează Irving Fisher în lucrarea *Puterea de cumpărare a banilor* (1907), depinde de volumul tranzacțiilor:

MV = PQ, în care:

Q = tranzacții

Dar, cererea de monedă nu depinde numai de volumul de tranzacții, ci și de *rata dobânzii.*

Pentru a analiza evoluția cererii de monedă este bine să cunoaștem toate serviciile pe care banii le aduc oamenilor: tranzacții, precauții și speculații.

Oricare cerere de bani, ca și menținerea și păstrarea banilor au un *cost de oportunitate* dat de sacrificarea șansei (celei mai bune) – dobânda ce ar fi putut fi încasată prin cumpărarea de active financiare – titluri de valoare aducătoare de câștig.

Dacă mărimea cererii de bani se corelează cu cea a tranzacțiilor, cu producția națională de bunuri în termeni nominali, obținem *cererea nominală de monedă.* **Cererea reală** se obține prin raportarea cererii nominale la nivelul prețurilor.

Considerând toate celelalte condiții nemodificate, cererea nominală de monedă apare ca fiind *direct proporțională cu evoluția prețurilor.* Ea se manifestă și în corelație cu *șansele de profit ale investitorilor.* Dacă șansele de profit cresc, cererea de credite pentru investiții va crește, chiar în condițiile unei creșteri a ratei dobânzii.

Plecând de la mobilurile cererii de monedă, Keynes a creat funcția cererii de monedă – M:

$$M = L_1(y) + L_2(\frac{1}{d'}), \text{ unde:}$$

L_1 exprimă mobilul tranzacțional, y = venitul național;

L_2 exprimă mobilul speculativ, d' = rata dobânzii

Curba cererii de monedă va apărea ca în figura 27.3.:

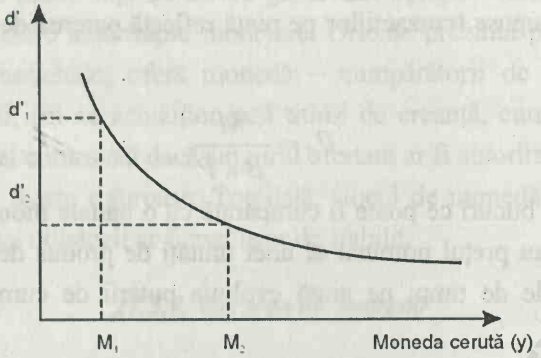


Fig. 27.3. Curba cererii de monedă

$$d'_1 \rangle d'_2 \Rightarrow M_1 \langle M_2$$

În acelaşi timp, cererea de bani este influenţată şi de mărimea venitului naţional real – y, ca şi de mărimea preţurilor (P).

Alţi autori contemporani (M. Friedman) susţin că cererea de bani a agenţilor economici este influenţată şi de alţi factori:

– venituri;
– nivelul general al preţurilor;
– randamentul acţiunilor;
– rata dobânzii.

Oferta şi cererea de monedă se confruntă pe piaţa monetară.

27.4. Piaţa monetară şi caracteristicile ei

Piaţa monetară *este o piaţă a capitalurilor pe termen scurt şi foarte scurt pe care se schimbă titluri contra lichidităţi.*

Până acum un sfert de secol, piaţa monetară era una interbancară prin care băncile îşi regularizau zilnic excedentele şi deficitele de trezorerie. Treptat, această piaţă a atras şi alte instituţii şi organizaţii.

Astfel, piaţa monetară circumscrie ansamblul relaţiilor, instituţiilor şi pârghiilor prin care disponibilităţile monetare sunt transferate în domeniile deficitare de monedă. Aici se întâlneşte cererea de împrumuturi din partea agenţilor economici şi a statului cu oferta de resurse monetare venită de la instituţii financiare (bănci, case de asigurări, case de credit etc.), persoane individuale şi agenţi economici.

Participanţii sau *subiecţii principali ai pieţei* monetare sunt:

BCU WEST UNIVERSITY LIBRARY

– statul, care conferă putere liberatorie monedei legale și definește coordonatele politicii monetare;

– Banca Națională, prin emisiunile și controlul monedei;

– sistemul bancar, care acordă credite și creează moneda bancară;

– casa de economii, societățile financiare, Trezoreria, casele de titluri etc.;

– agenții economici;

– populația.

Dintre aceștia, unii sunt predominant excedentari – *creditori* (casele de economii), alții sunt predominant deficitari – băncile comerciale, instituțiile specializate.

Piața monetară este astăzi o *piață deschisă*, cu rol esențial în redistribuirea disponibilităților din economie, în compensarea excedentelor și deficitelor de lichidități. **Acțiunile prin care se realizează funcțiile pieței sunt finanțarea și refinanțarea** (a băncilor comerciale de către băncile centrale).

Operațiunile cele mai frecvente se realizează cu *titluri de creanță* pe termen de până la un an, comportând un risc redus. Principalele tipuri de instrumente tranzacționale care circulă pe această piață sunt *certificatele de depozit* emise de bănci și *bonurile de trezorerie* emise de întreprinderi ce pot fi negociate, dar și alte mijloace de plată acceptate de intermediarii financiari.

Obiectul pieței monetare îl reprezintă masa monetară și schimbul de lichidități.

Structura pieței monetare include piața interbancară și piața titlurilor pe termen scurt, deschisă tuturor agenților economici.

O primă caracteristică a pieței monetare este *echilibrul ei* care se realizează în procesul confruntării cererii de monedă cu oferta.

În realizarea acestuia este implicată mărimea ratei dobânzii pentru o anumită cantitate de monedă cerută și, respectiv, oferită – figura 27.4.

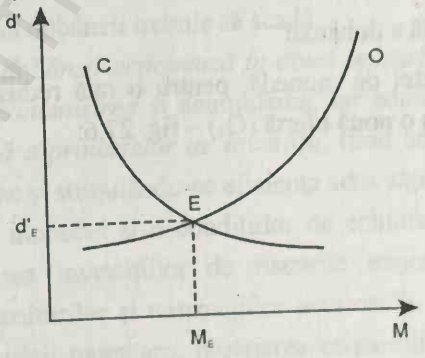


Fig. 27.4. Echilibrul pieței monetare

d' = rata dobânzii

d'_E = dobânda pieței (de echilibru)

M_E = cantitatea de monedă în situația de echilibru

E = punct de echilibru, în care cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită de monedă, pentru un anumit nivel al dobânzii

Starea de echilibru a pieței monetare este deosebit de dinamică, în condițiile instabilității factorilor economici, politici, sociali.

Atunci când cererea de masă monetară crește, iar oferta pentru rata inițială, mai redusă, a dobânzii, rămâne aceeași, rata nouă a dobânzii va spori: figura 27.5.

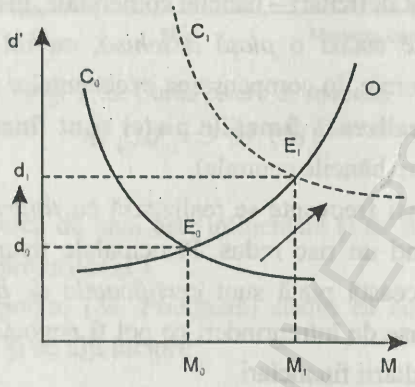


Fig. 27.5. Creșterea cererii de monedă duce la mutarea punctului de echilibru (E_1) pentru o rată mai mare a dobânzii

O = ofertă neschimbată

C_1 = cerere nouă

C_0 = cerere inițială

d_1 = rată nouă a dobânzii

d_0 = rată inițială a dobânzii

O reducere a ofertei de monedă, pentru o rată redusă a dobânzii, va duce la creșterea dobânzii, pentru o nouă ofertă (O_1) – fig. 27.6:

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

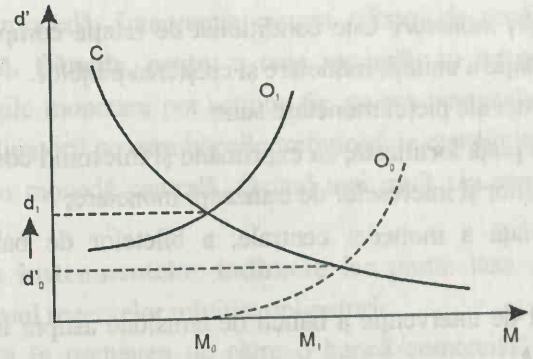


Fig. 27.6. Reducerea ofertei de monedă duce la creşterea ratei dobânzii

Ca urmare a creşterii ratei dobânzii, creşte şi oferta de masă monetară pe piaţă. Dacă aceasta nu va putea fi absorbită la nivelul respectiv al dobânzii, rata dobânzii va trebui să scadă, pentru ca cererea de împrumuturi să sporească. Pe măsura creşterii cererii de monedă, oferta ar putea deveni insuficientă, ceea ce va duce, din nou, la creşterea ratei dobânzii pentru echilibrarea ofertei cu cererea ş.a.m.d..

Mai trebuie reţinut şi faptul că *între mărimea ratei dobânzii şi rata de randament a capitalului se manifestă o relaţie ce poate influenţa atât cererea de credite, cât şi dobânda.* În starea de echilibru a pieţei monetare, rata de randament a capitalului şi rata dobânzii, coincid. În procesul decizional, investitorul va compara costurile investiţiei cu beneficiile sale ulterioare. Costurile investiţiei sunt formate din preţul bunurilor de capital şi rata dobânzii. Cererea de capital de împrumut va fi justificată numai dacă valoarea actualizată netă – VAN a randamentului va fi mai mare decât costul de achiziţie a bunurilor de capital. Aceasta înseamnă că investitorul va solicita credite numai dacă rata randamentului va fi mai mare decât rata dobânzii, iar pe măsură ce stocul de capital creşte, rata dobânzii trebuie să scadă.

În economie, *rata dobânzii acţionează în două sensuri*: pentru un anumit nivel, atractiv, ea *stimulează economisirea* şi acumularea, iar admiterea cererilor de credite impune *analiza riguroasă a proiectelor de investiţii*, fiind admise doar cele *rentabile*, prin aceasta controlându-se şi stimulându-se eficienţa activităţilor economice.

Cunoaşterea stării monedei şi a condiţiilor de echilibru a pieţei monetare sunt necesare pentru protejarea investiţiilor de riscurile majore, protejarea încasărilor agenţilor economici, a veniturilor şi tranzacţiilor acestora în raport cu evoluţia puterii reale de cumpărare a unităţii monetare; protejarea economiilor populaţiei şi controlul inflaţiei.

Echilibrul pieței monetare este condiționat de relația complexă dintre stocul de monedă, viteza de rotație a unității monetare și creșterea prețelor.

Alte caracteristici ale pieței monetare sunt:

- Nu este o piață localizată, ea exprimând și înlesnind comunicarea prin rețele de la distanță a intențiilor și intereselor de tranzacții monetare;
- Este o piață a monedei centrale, a biletelor de bancă, numerarului și conturilor curente;
- Este locul de intervenție a băncii de emisiune asupra lichidităților aflate în economie.

27.5. Politica monetară

Politica monetară *reprezintă un ansamblu de decizii care au ca efect modificarea cantității de monedă și a ratelor dobânzii în economie și care urmăresc să modifice nivelul venitului național și al prețurilor, fiind unul dintre principalele instrumente de care dispun responsabilii economici ai unei țări.* Obiectul său de activitate îl reprezintă adaptarea volumului mijloacelor de plată la nevoile economiei.

În principiu, politica monetară este promovată de banca centrală, care acționează, cel mai adesea, în coordonare cu autoritățile guvernamentale.

Obiectivele politicii monetare se circumscriu obiectivelor politicii economice generale (creșterea economică, stabilirea internă și externă a monedei ș.a.), fără să acționeze direct asupra unora dintre ele. Ea poate acționa prin anumite *obiective intermediare* stabilite de autoritățile monetare ale fiecărei țări [2, pag. 256 – 259].

a. *obiective cantitative*, referitoare la evoluția agregatelor monetare aflate în circulație în economie. Ținta principală a autorităților monetare o reprezintă determinarea ratei anuale de creștere a masei monetare;

b. *obiectivul ratelor dobânzii.* Deși funcționează mecanismele pieței monetare, Banca Centrală poate orienta evoluția ratei dobânzii;

c. *obiectivul ratei de schimb.* Autoritățile monetare pot utiliza instrumente monetare pentru a atinge un anumit nivel al cursului de schimb al monedei naționale pe piața valutară.

Punerea în aplicare a politicii monetare se efectuează cu ajutorul unui număr de *instrumente* care au menirea să influențeze direct asupra creditului sau indirect asupra lichidității băncilor.

Instrumentele de intervenție indirectă fie asupra cererii de credit, fie asupra ofertei se realizează prin intermediul **ratei dobânzii** care influențează cererea de credit

şi deci crearea de monedă. Intervenţia asupra ofertei de credit se realizează prin **lichiditatea bancară. Băncile**, pentru a crea monedă, au nevoie de moneda băncii centrale, iar autorităţile monetare pot acţiona fie asupra nevoii de monedă – făcând să varieze rezervele obligatorii pe care băncile trebuie să le constituie la banca centrală, fie asupra alimentării cu monedă centrală, făcând mai mult sau mai puţin dificil accesul băncilor la lichidităţi.

Din categoria **instrumentelor indirecte** fac parte: taxa scontului, politica de open-market şi sistemul rezervelor minime obligatorii.

Scontul constă în preluarea de către o bancă comercială a unei cambii de la beneficiarul ei, înainte de scadenţă. Beneficiarul primeşte suma înscrisă pe cambie, mai puţin dobânda (*taxa scontului*), urmând ca la scadenţă banca să încaseze suma respectivă. Astfel, prin intermediul scontului, o anumită creanţă este transformată înainte de scadenţă în capital bănesc.

Atunci când băncile comerciale, din nevoia de a-şi completa lichidităţile prezintă băncii centrale portofoliul cambiilor scontate anterior, operaţiunea este de *rescontare.* Taxa percepută de banca centrală se numeşte *taxa de rescont* şi este utilizată ca instrument al politicii monetare pentru a extinde sau a restrânge volumul creditului din economie.

Pe plan extern, mărimea taxei scontului contribuie la atragerea de capitaluri, ceea ce îmbunătăţeşte situaţia balanţei externe şi întăreşte moneda naţională.

Scăderea ratelor dobânzii interbancare determină diminuarea costului de procurare a creditelor de către bănci, cu efecte pozitive asupra relansării economice.

În funcţie de rata scontului stabilită de banca centrală, se diferenţiază nivelurile ratelor dobânzii din interiorul sistemului bancar.

Un alt instrument utilizat în conducerea politicii monetare îl *constituie politica de open-market* (piaţă deschisă).

Piaţa monetară care nu impune intervenţia cotidiană şi obligatorie a băncii centrale este calificată ca o piaţă deschisă. Băncile comerciale care au nevoie de lichidităţi se pot refinanţa de la banca centrală sau se pot adresa direct pieţei monetare; acesta este cazul în care rata dobânzii practicată pe piaţa monetară este inferioară ratei de refinanţare.

Banca centrală, ca actor principal al pieţei monetare, poate orienta rata dobânzii sau cantitatea de monedă centrală.

Majoritatea operaţiilor de open – market constau în tranzacţii cu titluri de creanţă. Astfel, dacă autorităţile monetare au ca obiectiv reducerea ratei dobânzii, banca centrală va cumpăra masiv creanţe (de exemplu: bonuri de trezorerie ale băncilor). În

contrapartidă, va distribui monedă suplimentară, iar această nouă ofertă de monedă pe piața monetară, respectiv, creșterea masei monetare, determină o posibilă creștere a prețurilor și scăderea ratei dobânzii, deoarece sunt disponibili mai mulți bani pentru împrumuturi și pentru achiziționarea de bunuri și servicii.

Vânzarea de titluri de către banca centrală presupune ca băncile comerciale să cedeze o parte din moneda centrală, ceea ce reduce posibilitatea de creditare din partea acestora. Reducerea masei monetare determină stabilitatea sau chiar reducerea prețurilor și mărimea ratelor dobânzii.

Politica monetară poate fi orientată și prin *sistemul rezervelor minime obligatorii.* Banca Centrală stabilește mărimea rezervelor depuse de băncile comerciale și le păstrează fără a plăti dobândă. Constituirea acestor rezerve contribuie la retragerea de bani din masa monetară, deoarece aceste sume nu mai pot fi utilizate pentru acordarea de împrumuturi. Creșterea rezervelor obligatorii reduce dimensiunile masei monetare disponibile și tinde să majoreze ratele dobânzii. Diminuarea acestor rezerve amplifică masa monetară disponibilă și poate antrena micșorarea ratelor dobânzii.

După modul de utilizare a instrumentelor, se cunosc două tipuri de politici, cu consecințe diferite asupra ecoomiei: *politica monetară expansionistă*, care se caracterizează prin achiziționarea de titluri pe piața deschisă, reducerea rezervelor minime obligatorii și stimularea cererilor de împrumuturi din partea băncilor, iar aceasta determină reducerea ratei dobânzii și stimulează investițiile private; reluarea procesului investițional are un efect multiplicativ asupra venitului.

Politica monetară restrictivă presupune vânzarea de titluri pe piața deschisă, creșterea rezervelor minime obligatorii și descurajarea împrumuturilor. În consecință, crește rata dobânzii, sunt frânate investițiile și se reduce venitul național.

Un obiectiv important al politicii monetare îl reprezintă *garantarea valorii monedei naționale față de exterior.* Astfel, autoritățile monetare, prin variația ratei dobânzii, prin cumpărarea sau vânzarea de devize pe piața valutară, pot acționa asupra cursului monedei și asupra situației balanței de plăți externe. O politică monetară restrictivă, pentru că tinde să mărească rata dobânzii, determină intrări de capitaluri și deci o apreciere a monedei naționale, apreciere valabilă în condițiile unui regim al cursurilor de schimb flexibile. Pentru un regim de cursuri fixe, ajustările dintre cererea și oferta de devize se rezolvă prin variațiile rezervelor oficiale.

În condițiile unui regim de cursuri flexibile, expansiunea masei monetare determină o reducere a ratei dobânzii. Capitalurile flotante preferă plasamente externe, unde ratele dobânzii sunt mai mari. Cursul de schimb se depreciază, ceea ce relansează

cererea internă şi exportul. În aceste condiţii, se îmbunătăţeşte situaţia balanţei de plăţi, iar venitul naţional creşte.

Procesul creaţiei monetare, ca şi acţiunea pârghiilor de intervenţie pe piaţa monetară pun în evidenţă interdependenţa politicii monetare cu politica de credit şi politica bugetară.

Bibliografie:

1. Ciucur, D., Gavrilă, I., Popescu, C., *Economie, manual universitar*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
2. Creţoiu, Gh., Cornescu, V., Bucur, I., *Economie*, Editura All Beck, Bucureşti, 2003
3. Darlac, N., Vîşcu, T., *Monedă-Credit*, Editura A.S.E., Bucureşti, 2002
4. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al., *Marketing – dicţionar explicativ*, Editura Economică, Bucureşti, 2003
5. Pascariu, Gh., *Managementul serviciilor bancare*, Editura „Gh. Zane" Iaşi, , 2004.
6. Ştirbu, Elena, *Economie politică*, Editura Fundaţiei Academice „Gh. Zane", Iaşi, 1999
7. Economie A.S.E., ediţia a V-a, Editura Economică, Bucureşti, 2000

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

28. PIAȚA FINANCIARĂ

Structura:

28.1. Relația monedă-credit-finanțe
28.2. Conținutul și structura pieței financiare
28.3. Funcționarea pieței financiare
28.3.1 Piața acțiunilor
28.3.2 Piața obligațiunilor
28.3.3 Piața titlurilor de ipotecă
28.4. Bursa de valori

28.1. Relația monedă-credit-finanțe

Între piața monetară, piața financiară și cea de capital există atât puternice relații de întrepătrundere, cât și de diferențiere, cu delimitări mai mult sau mai puțin precise și precizate de reglementările privind funcționarea lor, existente în diferite țări, care se referă la sfera de cuprindere, instrumentele folosite, raporturile dintre ele, precum și operatorii specifici.

Pentru a putea contura cât mai bine obiectul activităților specifice ale acestor structuri ale sistemului unitar de piețe din economie, este necesar să facem referiri, mai întâi, la noțiunea de finanțe și la cea de finanțare.

În prima jumătate a secolului XX, în marile centre bancare și comerciale din Europa s-a extins folosirea termenului de **finanțe** (*finansia*, lat.) cu sensul de venituri și/sau plăți.

BCU MIRCEA CEL BĂTRÂN UNIVERSITY LIBRARY

Termenul finanțe desemnează totalitatea disponibilităților bănești, precum și a altor mijloace de plată ale unei țări, ale unei instituții ori colectivități, sau ale unui agent economic.

În procesul formării și gestionării mijloacelor bănești necesare funcționării subiecților economiilor de piață, de la firme, la stat, apar relații specifice numite **relații financiare.**

Finanțarea are sensul de asigurare a resurselor financiare și este definită ca funcția, profesia sau activitatea care se referă la bani sau monedă, desemnând procurarea, posesiunea și gestiunea acestora" [3,260].

Într-un sens global, relațiile financiare includ:

• redistribuirea cu caracter definitiv – *finanțarea*, limitată la formarea fluxului de mijloace financiare într-un singur sens, fără contrapartidă, sau la aspectul fiscal al fluxurilor monetare;

• redistribuirea cu caracter temporar – *creditarea*, cu respectarea principiului rambursării la scadență împreună cu o dobândă stabilită prin contractul de creditare, în anumite condiții negociate de parteneri. În sens restrâns, *finanțele* se referă la relații de redistribuire a disponibilităților bănești cu caracter *definitiv*, proces ce se realizează, în principal, prin intermediul organelor de stat (autoritatea fiscală).

În accepțiunea curentă, finanțele includ relațiile monetare.

Toți acești termeni au apărut în procesul complex de asigurare și gestionare a resurselor financiare necesare derulării proceselor economice – producție, schimb, repartiție, consum.

Subiecții economici – firme, familii, stat – pot dispune la un moment dat de mijloace bănești peste necesitățile lor imediate de consum și investiții, ceea ce înseamnă că ei dispun de *capacitate de finanțare*. Aceasta poate fi pusă, în anumite condiții, la dispoziția celor ce au nevoi pe care nu le pot acoperi, ceea ce constituie *nevoi de finanțare.*

Astfel, la scară macro sau chiar mondoeconomică au loc transferuri ale resurselor financiare dintr-un sector în altul, dintr-o țară în alta, care generează fluxuri de resurse monetare, precum și necesitatea gestionării variației stocurilor respective.

De aici, rezultă că mecanismul întâlnirii și corelării capacităților cu nevoile de finanțare este creat în fiecare sistem economic de piață prin finanțare, care exprimă variația activelor agenților economici în bani și creanțe.

În acest context, piața de capital apare ca o componentă a pieței financiare.

Există și aprecieri ale similitudinii dintre piața de capital și piața valorilor mobiliare, care consideră că piața de capital împreună cu piața monetară formează piața

financiară. Concepția europeană admite că piața financiară și cea monetară sunt componente ale pieței capitalului [1,73].

În România, se acordă o importanță majoră *capacității pieței financiare* de a asigura folosirea economiilor realizate la diferiți agenți economici prin economisire, pentru a finanța investițiile altor agenți economici, prin intermediari ce generează un *circuit specializat* în cadrul căruia au loc tranzacții cu capitaluri pe termen lung.

Sursele de finanțare ale agenților economici se pot clasifica în:

- autofinanțare (finanțare proprie sau internă) prin investirea unei părți din profit și alte resurse;
- emisiuni de acțiuni/obligațiuni, ce vor fi puse în vânzare prin piețele financiare;
- finanțare externă – credite bancare susținute de la Banca Mondială și bănci europene.

Modalitățile de finanțare ale agenților economici sunt:

- finanțarea monetară prin bănci (creare de resurse monetare în conturi);
- finanțarea monetară – prin utilizarea economiilor realizate în perioada anterioară apariției nevoii financiare, lucru ce se poate realiza atât prin intermediul sistemului bancar, cât și prin intermediul pieței capitalurilor, sub forma *finanțării indirecte* sau creditării, în primul caz și/sau al *finanțării directe*, în al doilea caz.

Finanțarea directă și finanțarea indirectă generează *finanțarea nemonetară* și pe cea numită *monetară*, ca în figura de mai jos:

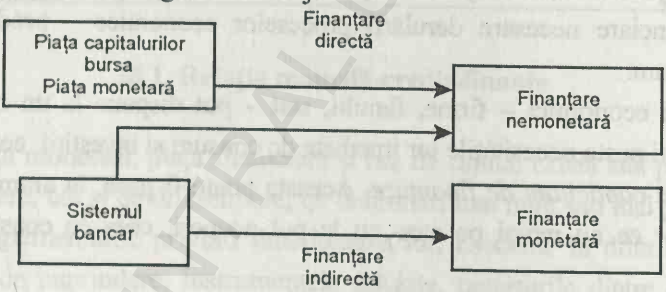


Fig. 28.1. Finanțarea monetară și nemonetară [3,262]

O consecință a finanțării este apariția *intermediarilor financiari* care urmăresc să obțină plasamente cât mai sigure și profitabile.

Aceștia sunt:

– băncile comerciale;

– depozitarii și băncile de economii;

– nedepozitarii: societățile de asigurări, fondurile de pensii, fondurile de asistență reciprocă, societățile de brokeraj etc.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Funcționalitatea piețelor de capital presupune înfăptuirea sistematică a **transferurilor de capital**, între cei care economisesc și cei care necesită capital. Acestea se pot realiza în mai multe feluri, dintre care cele mai folosite sunt următoarele [2,280]:

a) **Transferul direct** de lichidități și active financiare atunci când o firmă vinde anumite părți din capitalul său social ori obligațiuni în mod direct posesorilor de economii pentru investiții, fără a se apela la un intermediar. Firma livrează aceste active financiare investitorilor care, la rândul lor, virează firmei banii cash, de care ea are nevoie.

b) **Transferul de active financiare indirect** printr-un **intermediar, numit dealer**, care facilitează emisiunea de active financiare. Prin mecanismul său special, acest transfer reprezintă o tranzacție proprie pieței primare.

c) **Transferul de active** printr-un **intermediar financiar** obține fondurile de la posesorii de economii, prin emisiunea propriilor sale active financiare și care apoi folosește fondurile bănești, astfel obținute, pentru a cumpăra active financiare ale altor firme.

Este mai ușor pentru orice firmă să apeleze la serviciile unor instituții financiare specializate numite **case de intermediere sau de investiții**.

Pentru înțelegerea mecanismului acestor transferuri este relevantă următoarea schemă fig. 28.2:

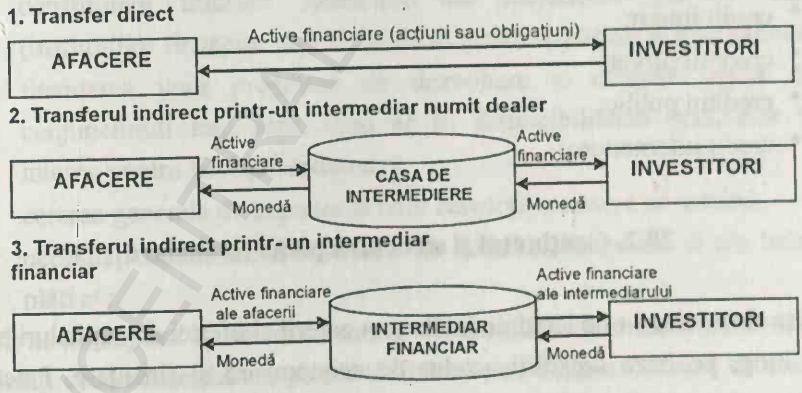


Fig. 28.2. Procesul de formare a capitalului

Spre deosebire de finanțare, în acest sens restrâns, *creditarea* – o altă formă de asigurare a resurselor bănești necesare desfășurării activităților economice – producție, comerț, consum etc. – constă în separarea în timp a prestațiunii (acordării și folosirii), de contraprestație (rambursare prin plata creditului și a dobânzii cuvenite). Are loc o plată

amânată. Relațiile de creditare dau naștere unor termeni specializați: creditor, debitor, rambursare, scadență, dobândă, garanții.

În economiile moderne, relațiile de creditare s-au extins și, paralel cu aceasta, s-au diversificat funcțiile și formele creditului.

Între *funcții* putem menționa:

- mobilizarea resurselor monetare și orientarea lor spre activitățile eficiente;
- intensificarea și fluidizarea tranzacțiilor;
- îmbunătățirea nivelului și structurii consumului;
- reglarea și accelerarea circulației monetare;
- stimularea investițiilor și a dezvoltării economice;
- controlul inflației.

Principalele forme de credit întâlnite în economiile de piață sunt:

- creditul comercial;
- creditul bancar;
- creditul public;
- creditul de producție;
- creditul de consum;
- pe termen scurt;
- pe termen mediu;
- pe termen lung;
- credit intern;
- creditul privat;
- creditul public;
- credit internațional.

28.2. Conținutul și structura pieței financiare

Piața financiară este locul de întâlnire a cererii și ofertei de capitaluri pe termen mediu și lung, pe baza separării actelor de economisire și finanțare. Practic, piața financiară este intermediarul dintre sectorul financiar-bancar și sectorul productiv dintr-o economie.

Funcționarea piețelor de capital presupune un ansamblu de corelații între diverse reglementări, uzanțe, instrumente, decizii ș.a. menite să asigure îndeplinirea rolului și funcțiilor multiple ale acestor piețe, ca expresie a confruntării permanente între **cererea** și **oferta de titluri financiare**.

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Obiectul pieței financiare îl reprezintă titlurile financiare pe termen lung. Principalele tipuri de *titluri pe termen lung* sunt: acțiunile, obligațiunile și titlurile de ipotecă, ce exprimă drepturi și obligații pe o perioadă mai mare de un an. În consecință, se poate spune că sfera de cuprindere a pieței financiare include piața acțiunilor, piața obligațiunilor, piața titlurilor de ipotecă sau a altor titluri emise de stat. Dinamismul relațiilor din cadrul pieței financiare face necesară extinderea obiectului acesteia prin oferirea unor servicii și produse financiare diversificate.

Componentele fundamentale ale pieței sunt cererea și oferta.

Cererea de capital apare din necesitatea finanțării unor proiecte de investiții, a măririi resurselor monetare ale unor instituții financiare ca băncile, ori alți intermediari financiari și chiar a administrațiilor locale și centrale.

Purtătorii cererii sunt guvernele, instituții financiare, societăți comerciale, trezoreria statului, companii industriale publice sau private, bănci comerciale, unități administrative. Ei ocupă poziții de *debitori* pe piețele de capital. În același timp, ei sunt emitenți de titluri financiare sau valori mobiliare.

Cererea de titluri financiare emisă de către posesorii de capital bănesc, în scopul de a deveni, prin aceasta, investitori, îmbracă forme ca [2,279]:

- cererea structurală, concretizată în titluri pentru investiții productive și pentru acțiuni sociale, ca și împrumuturi pentru achiziționarea de bunuri de investiții;
- constituirea titlurilor financiare ale societăților publice sau private (instituțiilor financiar-bancare și de asigurări naționale și internaționale);
- finanțarea unor programe de dezvoltare și cererea legată de factori conjuncturali tranzitorii, cum ar fi: disponibilitatea resurselor financiare interne pentru finanțări externe;
- cererea generală de impunerea unor restricții excesive de credite;
- necesități financiare determinate de deficitele bugetare și ale balanțelor de plăți etc.

Oferta de capital apare ca urmare a economisirii de resurse bănești. Ofertanții sunt societăți comerciale, bănci, persoane fizice, care dețin excedente de resurse peste nivelul curent al cheltuielilor lor și doresc să le investească în titluri, adică să realizeze plasamente care să le aducă câștiguri. Ei se numesc *investitori* și dețin poziții de *creditori* pe piețele financiare. Prin titlul achiziționat, numit și hârtie de valoare sau valoare mobiliară, se atestă că posesorul lui este titularul unui drept de o anumită valoare, pe baza aportului financiar adus într-o afacere, aport recunoscut de beneficiarul afluxului de capital.

Oferta de titluri financiare este realizată de către deținătorii acestora, cum ar fi: organizații economice; bănci; case de economii; societăți de asigurări, populație etc.

Aceste titluri circulă pe pieţele de valori mobiliare şi sunt *negociabile*. Termenul de *valoare mobiliară* vine de la caracterul schimbător, fluctuant al valorii titlurilor care devin negociabile pe pieţele specializate ale valorilor mobiliare.

Piaţa titlurilor presupune, mai întâi, emisiunea acestora, difuzarea emisiunilor noi şi apoi schimbul titlurilor emise anterior.

Importanţa pieţei financiare într-o economie este susţinută de *funcţiile* ei, care sunt:

– creează cadrul organizat şi legal pentru deţinătorii de resurse care caută plasamente în titluri financiare pe termen lung şi pentru deţinătorii de titluri care vor să le transforme în lichidităţi;

– mijloceşte, prin intermediari specializaţi, procesele de întâlnire dintre cererea şi oferta de capital;

– finanţează dezvoltarea activităţilor economice şi sociale, sporind mobilitatea capitalului;

– efectuează tranzacţii operative şi legale, accelerând circulaţia capitalurilor.

Actorii pieţei financiare sunt:

– emitenţii de titluri, care devin debitori;

– ofertanţii de capitaluri, care devin creditori;

– intermediarii specializaţi.

Între finanţarea prin piaţa financiară şi finanţarea prin piaţa monetară există unele deosebiri:

– piaţa financiară se bazează pe resurse monetare preexistente;

– băncile acordă credite care nu corespund resurselor preexistente, ele au capacitatea de a crea monedă scripturală;

– piaţa financiară urmăreşte o finanţare antiinflaţionistă;

– creditele în exces, acordate de bănci în scopul încasării dobânzilor percepute, pot contribui la favorizarea inflaţiei.

Structura pieţei financiare cuprinde două compartimente: piaţa primară şi piaţa secundară.

Piaţa primară are ca obiect de activitate emisiunea şi distribuirea *titlurilor noi* şi transferul de mijloace de finanţare de la cei ce economisesc spre debitorii finali. Ea are rolul de a atrage cât mai multe disponibilităţi băneşti şi de a le orienta către sectoarele productive. Ea trebuie să ofere motivaţii şi garanţii pentru ca deţinătorii de economii să fie atraşi să investească în titluri financiare. Pe de altă parte, această piaţă atrage

solicitanții de capital, oferindu-le, la costuri minime de timp și bani, resurse investiționale. În acest mod, piața primară joacă rolul de *finanțator al economiei*, realizând o finanțare directă, nemonetară.

Veniturile obținute din vânzările de titluri efectuate pe această piață primară se vor vira firmelor care emit acțiunile.

Prețul de vânzare al titlurilor financiare se numește **curs** și este reprezentat de valoarea nominală, respectiv, de suma înscrisă pe titlu, fiind un preț ferm. În anumite condiții, cursul perceput la plasarea titlurilor poate fi stabilit sub sau peste valoarea nominală, răscumpărarea urmând să se facă la valoarea nominală. Printr-o asemenea operație de tehnică financiară se asigură mobilizarea rapidă a unor sume subscrise în valoarea unui împrumut [2,278].

Operațiunile de plasare a noilor titluri financiare au loc prin intermediari specializați (bănci și instituții financiare) care, în schimbul unui comision, plătit de emitentul titlurilor, plasează valorile mobiliare unor investitori deținători de lichidități care, la rândul lor, caută asemenea plasamente în titluri pe termen lung ce le crează siguranță.

Piața secundară are rol complementar în raport cu cea primară, având ca obiect tranzacționarea titlurilor deja emise, atunci când deținătorii lor doresc să le valorifice înaintea termenului de scadență. Cei ce achiziționează astfel de hârtii de valoare nu contribuie la finanțarea directă a activității emitenților lor.

La rândul lor, după structura obiectului tranzacționat, aceste piețe sunt structurate în: piața acțiunilor, piața obligațiunilor și cea a titlurilor de ipotecă și altor instrumente financiare negociabile.

28.3. Funcționarea pieței financiare

O modalitate de procurare a resurselor bănești necesare activității economice o reprezintă emisiunea de valori mobiliare. Acestea constituie părți ale fondurilor angajate de un agent economic. Pe de altă parte, investirea în titluri financiare este motivată de o sumă de avantaje: reprezintă o modalitate lejeră de câștig a celor ce dețin acumulări bănești; plasamentul în valori mobiliare le garantează celor ce investesc recuperarea investiției, lichiditatea, protejarea fondurilor de efectele inflației, participarea la dezvoltarea afacerilor; și în primul rând, se obține un anumit câștig, sub formă de dividende, dobânzi etc.

Titlurile financiare fac parte din categoria activelor financiare ale unei firme.

Activele totale ale agenților economici sunt alcătuite din: bunurile mobile și imobile, creanțele și disponibilitățile bănești, care au capacitatea de a crea fluxuri de venituri în viitor. Structura lor include activele fizice și activele financiare.

Activele fizice (reale) sunt bunuri corporale care fac parte din patrimoniul unei firme: bunuri de capital fix și circulant, bunuri de consum de folosință îndelungată, creanțe, disponibilități bănești și titluri de plasament.

Activele financiare sunt formate din depozite monetare și semimonetare sub formă de active financiare bancare, nenegociabile și active financiare nebancare, concretizate în titluri pe termen lung, negociabile pe pieţele financiare secundare.

Remunerarea capitalului investit în aceste categorii de titluri este diferită.

Activele financiare pe termen lung (acțiuni, obligațiuni) asigură plasamente pe perioade mai mari de un an sub formă de finanțări externe. Dintre acestea, unele sunt purtătoare de venituri fixe – obligațiunile, iar altele, de venituri variabile – acțiunile.

28.3.1 Piața acțiunilor

Acțiunea este un titlu financiar, de *proprietate* și de *credit*, care certifică contribuția posesorului ei la capitalul social al unei societăți pe acțiuni. Acționarul este, alături de ceilalți acționari, proprietarul părții din capitalul social, egală cu suma înscrisă ca valoare nominală a acțiunii.

În prezent, în România, acțiunile sunt definite prin câteva trăsături:

– sunt fracțiuni ale capitalului social al unei societăți pe acțiuni;

– au o valoare nominală precizată;

– sunt fracțiuni egale ale capitalului social al societății pe acțiuni sau în comandită pe acțiuni;

– sunt indivizibile;

– sunt transmisibile;

– sunt negociabile pe pieţele de valori mobiliare.

După modul de prezentare, acțiunile sunt *nominative* (au numele proprietarului) și *la purtător* (nenominale). După forma lor, acțiunile pot fi materiale – pe suport de hârtie, sau *nemateriale* (înscrisuri în conturi). După drepturile pe care le generează, acțiunile sunt *ordinare* (aceleași drepturi pentru toți deținătorii) și *privilegiate* (cu venit fix, cert care se plătește înaintea celorlalți acționari).

Pe baza acțiunilor deținute, posesorul lor devine, anual, participant la rezultatul net al activității societății – pierdere sau profit. Dacă societatea obține profit, atunci acționarii primesc părți din acesta, sub formă de *dividende*. Cum mărimea profitului diferă de la an la an, mărimea venitului adus de acțiuni este și ea variabilă.

Dividendul este direct proporțional cu mărimea profitului și cu numărul de acțiuni deținute de proprietar, în momentul încheierii exercițiului financiar.

Acțiunile au o *valoare nominală*, cea înscrisă pe titlul respectiv, și o *valoare reală, de piață*, obținută prin negocierea și vânzarea acțiunilor pe piețele de capital. Valoarea reală a acțiunilor poate fi mai mare sau mai mică decât cea nominală, în funcție de activitatea societății pe acțiuni la care sunt subscrise și de rezultatele ei financiare. Prețul la care acțiunea este cotată la bursa de valori și se negociază, se numește *cursul acțiunii*. Cursul superior valorii nominale se numește *supra-pari*, cel inferior, *sub-pari*, iar cel egal cu valoarea nominală, *al-pari*. Mărimea cursului acțiunii este influențată de dividendul pe care îl asigură (direct proporțional), de rata dobânzii (invers proporțional), ca și de raportul ofertă/cerere de acțiuni, ale diferitelor societăți.

28.3.2. Piața obligațiunilor

Obligațiunea este un titlu financiar pe termen lung – o creanță – care certifică, prin valoarea ei nominală, suma cu care proprietarul ei l-a *creditat* pe emitent. Emitentul poate fi o societate comercială, statul sau orice altă persoană juridică de drept public. Valoarea nominală a obligațiunii este raportul dintre valoarea împrumutului și numărul de obligațiuni emise. Titlurile pot fi emise la valoarea nominală (al-pari) sau la una mai mică (sub-pari).

Piața obligațiunilor emise de diferite firme, de stat și de administrațiile publice este instituția unde se vând și se cumpără aceste titluri financiare. Ele sunt negociabile și transferabile. Fiecare obligațiune face parte dintr-o emisiune totală care corespunde capitalului împrumutat de emitent.

Obligațiunile asigură deținătorilor lor un venit sub formă de *dobândă fixă*, numită și *cuponul obligațiunii*, care se plătește de către emitent, odată cu valoarea nominală, la termenul stabilit, numit scadență sau periodic. *Mărimea câștigului* se obține înmulțind rata dobânzii cu valoarea obligațiunilor și cu numărul total de obligațiuni deținute. Dacă se specifică prin clauzele de împrumut, mărimea ratei dobânzii poate fi variabilă, iar în plus, se pot obține prime de rambursare mărite sau indexări ale dobânzilor.

Achiziționarea obligațiunilor se face de către băncile de investiții care le revând băncilor comerciale, investitorilor și societăților de asigurări. Durata lor este mare, între 10 și 30 de ani.

Firmele investitoare vând, la rândul lor, obligațiuni pentru a-și procura fonduri de investiții, precizând și unele clauze care pot face din obligațiuni instrumente destul de profitabile.

Statul emite obligațiuni pentru acoperirea deficitelor bugetare prin banca centrală și apoi prin băncile comerciale. Cumpărarea de către banca centrală a titlurilor guvernamentale este și o pârghie de reglare a masei monetare aflată în circulație.

Administrațiile publice locale emit obligațiuni pentru obținerea de fonduri necesare unor lucrări de investiții de interes social-local – drumuri, școli, parcuri etc. Obligațiunile sunt garantate de stat sau prin gajuri oferite de societățile emitente.

28.3.3. Piața titlurilor de ipotecă

Pentru a se cumpăra bunuri ca imobile, terenuri, autoturisme etc. de către firme de afaceri, ca și de familii, acestea, apelează la credite bancare, pe care le garantează chiar cu acele bunuri, pentru care se emit *titluri de ipotecă* (pe bunurile respective), în favoarea băncilor creditoare (comerciale).

Societățile cu răspundere limitată și întreprinzătorii particulari nu au dreptul să contracteze împrumuturi prin emiterea de acțiuni și obligațiuni negociabile la bursele de valori.

Certificatele de investiții se situează între acțiuni și obligațiuni, fiind menite să permită agenților economici (întreprinderi publice și private) să-și mărească fondurile proprii în proporție de până la 25% din capitalul propriu. Titularii acestora nu au dreptul de participare la gestionarea firmei, dar ei pot primi dividende și prime de emisiune și pot cere rambursarea valorii nominale a certificatelor, la lichidarea societății.

Certificatele de proprietate și cupoanele difuzate persoanelor fizice din România – peste 16 milioane – sunt forme de valori mobiliare care nu au calitățile titlurilor financiare autentice, fiind titluri asupra unor Fonduri care cuprind în administrare mii de întreprinderi. Transformarea acestor certificate în acțiuni asigură tranzacționarea lor la bursa de valori mobiliare [5,118].

Activele financiare prezentate mai sus sunt cerute pe piețele de capital pentru venitul potențial implicat, dar și în funcție de mărimea riscului previzionat, gradul de lichiditate și transparența piețelor pe care ele pot fi negociate.

Venitul potențial generat de activele financiare se apreciază prin compararea randamentului activelor financiare cu prețul acestora. El este apreciat atât ca stoc, cât și ca flux. *Venitul – stoc* este diferența dintre prețul cu care s-a cumpărat activul financiar și prețul la care se poate vinde el pe piață. *Ca flux, venitul* cuprinde câștigul din întrega perioadă de deținere (de la cumpărare până la vânzare).

Randamentul activului financiar se va aprecia astfel:

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

$R = \frac{Pv - Pa + V_{1/0}}{Pa}$, Pa, Pv = prețul de achiziție/vânzare, R = randamentul activului pe perioada deținerii lui, V = câștigul (dividend sau cupon) din perioada de deținere.

Mobilitatea prețurilor activelor financiare îi motivează pe cumpărători să le arunce pe piață pentru tranzacții „bear" sau „bull" („bear – ursul din pădure – în proverbe, „nu vinde pielea ursului din pădure", „bull" – valoare care se ridică).

Motivația „bear" se sprijină pe previziuni de scădere a prețului până la scadența titlului, iar *motivația „bull"* se bazează pe previziuni referitoare la creșterea valorii titlurilor până la scadența lor. Gestionarii portofoliilor de titluri vor urmări să scape de cele ale căror prețuri tind să scadă și să cumpere titluri ale căror valori au tendință de creștere.

Tranzacționarea activelor financiare impune o analiză riguroasă a condițiilor dinamice ale pieței de capital și a evoluției posibile a prețurilor, apelându-se și la actualizarea sumelor (nominale, reale) implicate în calcul.

Diferențele existente între acțiuni și obligațiuni tind să se estompeze în timp, datorită apariției pe piața capitalurilor de „produse noi", sub forma unor noi tipuri de obligațiuni cu caracteristici speciale:

– obligațiuni convertibile, ce conferă deținătorilor capacitatea de a deveni acționari;

– obligațiuni cu venituri indexate;

– obligațiuni a căror remunerare este corelată cu veniturile firmelor debitoare.

Portofoliul valorilor mobiliare emise de stat se diversifică, de asemenea. Principalele grupe de titluri de stat cunoscute până în prezent în România sunt:

– Bilete de tezaur, prin care statul împrumută pe termen scurt. Ele sunt achiziționate de bănci și apoi vândute, cu discount, sub valoarea lor nominală, urmând a fi valorificate la valoarea nominală.

– Bonuri de tezaur emise pentru acoperirea deficitului bugetar al statului, care pot fi achiziționate de instituții financiare și persoane fizice.

– Obligațiuni de stat, emise de trezorerie și purtătoare de dividende.

– Obligațiuni municipale, emise de unitățile administrativ-teritoriale.

– Certificate de trezorerie, prin care statul se împrumută de la populație, oferind o anumită dobândă la termenul scadenței.

28.4. Bursa de valori

Pieţele de valori mobiliare se structurează în pieţe organizate sau burse de valori mobiliare şi O.T.C. sau pieţe interdealeri.

Componenta principală a pieţei secundare este bursa de valori mobiliare, piaţă organizată pe care se tranzacţionează titlurile emise anterior (vechi), atunci când deţinătorii lor doresc să-şi recupereze fondurile fără să mai aştepte scadenţa, prin negocieri între investitori. Piaţa secundară asigură şi evaluarea permanentă a titlurilor cotate şi efectuarea de tranzacţii rapide. Preţul de piaţă al unei obligaţiuni se numeşte **curs** şi se stabileşte ca raport procentual între valoarea de tranzacţionare pe piaţă şi valoarea nominală a titlului. Cursul poate fi mai mare, egal sau mai mic decât valoarea nominală.

Dintre titlurile tranzacţionate, obligaţiunile beneficiază de cotare şi negociere fără restricţii, în timp ce acţiunile necesită autorizare de către conducerea bursei [5,220].

Bursele de valori sunt instituţii unde se întâlnesc cererea şi oferta de titluri financiare negociabile, pieţe mobiliare unde se tranzacţionează titluri listate (permise). Partenerii sunt vânzătorii şi cumpărătorii care efectuează tranzacţii prin brokeri ce execută ordinele clienţilor lor. Pentru a fi admise (listate) la bursa de valori, titlurile se supun unor analize riguroase şi trebuie să răspundă unor condiţii specializate, clare, ferme, cunoscute de operatorii burselor. Bursele sunt organizate ca societăţi pe acţiuni şi conduse de un Consiliu al bursei sau Comitet de guvernatori. Operaţiunile bursiere se efectuează în conformitate cu un regulament acceptat.

Cursul (preţul) valorilor mobiliare se stabileşte prin *cotarea titlurilor*. Operaţiunile sunt la vedere şi la termen. În acest proces intervine şi acţiunea altor factori: nivelul dobânzilor pe piaţă, situaţia financiară a firmei debitoare, conjunctura valutar-financiară etc. *Cotarea* are loc în urma confruntării ordinelor de vânzare şi de cumpărare care reflectă oferta şi cererea de titluri. Principalele *tehnici de cotare* sunt: *prin strigare* – în pieţele cu o activitate mai redusă şi *cotarea informatizată*, prin afişarea mai multor cursuri diferite pe tot parcursul derulării activităţii unei zile la bursă.

Mecanismul formării cursurilor valorilor mobiliare (titluri) este guvernat de raportul dintre cererea şi oferta acestora. El este limitat de ordinele agenţilor de cerere şi de ofertă – cursul minim de vânzare, respectiv, cursul maxim de cumpărare. Rata inflaţiei influenţează cursul direct proporţional, iar rata dobânzii, invers proporţional.

Un indicator important, analizat pentru stabilirea cursurilor titlurilor financiare este N.a.d. – număr ani dividende, care arată mărimea veniturilor aduse de titlurile respective anterior şi permite previzionarea veniturilor viitoare:

$N_{ad} = P/D$ P = prețul titlului

D = dividendul aferent titlului

Motivarea (interesul) pentru cumpărarea sau vânzarea unor acțiuni este influențat de unii factori, precum:

– randament, ca raport între dividendul adus de o acțiune și cursul său la bursă;

– capitalizarea bursieră, ca produs al numărului de acțiuni cu cursurile lor;

– raportul preț-câștig, dintre cursul acțiunii și profitul net pe acțiune.

Atât cursurile obligațiunilor, cât și cele ale acțiunilor sunt foarte sensibile la mediul economic și politic național și internațional.

Indicii bursieri exprimă tendința evoluției cursurilor, fie pentru toate titlurile, fie pentru un grup reprezentativ. Ei reflectă fluctuațiile pieței financiare, fiind un criteriu de bază în acțiunile investitorilor. Includerea unui titlu în componența indicelui este o recunoaștere a unei consacrări.

Bursa de valori din România a fost creată în 1995, pe baza deciziei Consiliului Național al Valorilor Mobiliare (CNVM).

Ea utilizează indicele B.E.T. (Bucharest Exchange Trading), creat pentru a reflecta tendința de ansamblu a prețurilor celor mai lichide 10 acțiuni tranzacționate, dar și pentru a constitui o bază de referință pentru tranzacțiile derivate pe indici.

$$BET = \frac{\sum_{i=1,n} \bar{p}_{i0} \cdot q_{i0} \cdot \frac{\bar{p}_{it}}{\bar{p}_{i0}}}{\sum_{i=1,n} \bar{p}_{i0} \cdot q_{i0}},$$

în care n – nr. de acțiuni din portofoliul BET (10)

$\bar{p}_{i0}$ – prețul mediu ponderat al acțiunii „i" la momentul de referință, t = 0

$\bar{p}_{it}$ – prețul mediu ponderat al acțiunii „i" la momentul curent, t

$\bar{q}_{i0}$ – nr. total de acțiuni emise din acțiunea i la momentul t = 0

Valoarea indicelui este corectată cu un factor de corecție (f) în ziua în care are loc o modificare care afectează prețul:

$$BET_t = 1000 \cdot f \cdot \frac{\sum_{i=1,n} q_{i0} \cdot \bar{p}_{it}}{\sum_{i=1,n} q_{i0} \cdot \bar{p}_{i0}}$$

Atunci când există acțiuni care nu mai corespund condițiilor de a fi incluse în portofoliul indicelui, iar altele tranzacționate la bursă corespund regulilor stabilite, se actualizează portofolilul BET, iar factorul de corecție este recalculat.

Participanții la burse se grupează în *investitori* și *agenți*. Agenții pieței bursiere pot funcționa atât ca profesioniști independenți, cât și ca angajați ai unor firme de specialitate – societăți de bursă.

Cumpărătorii și vânzătorii de titluri nu au acces direct la bursă, ci numai prin intermediul agenților de schimb care sunt: brokeri – agenți care primesc ordine de vânzare-cumpărare, la un anumit preț, de la clienții lor și le transmit brokerilor-specialiști care negociază ordinele primite de la brokerii-agenți și se mai numesc jobberi, curtieri sau dealeri.

Piețele cel mai puțin formalizate de valori mobiliare O.T.C. sau piețele interdealeri reprezintă orice facilitate care înlesnește tranzacționările oricăror valori mobiliare, ce nu au loc pe piețele bursiere organizate. Asemenea facilități sunt: un număr relativ mic de brokeri care posedă stocuri de valori mobiliare O.T.C. („over the counter" sau „peste tejghea") și despre care se spune că sunt „creatori de piață" în sectorul valorilor mobiliare în care tranzacționează; un număr mare de alt gen de brokeri, care acționează ca agenți între primul tip de brokeri și investitori; computere, terminale și rețele electronice, care înlesnesc comunicarea între brokeri [2,278].

Piața serviciilor financiare [6,516] este o componentă tot mai importantă a pieței financiare, definită ca piață a serviciilor de tranzacție – de circulație a plăților – a investițiilor de capital, a finanțării și asigurărilor. Oferta acestora este asigurată de *băncile universale* (băncile comerciale private, casele de economii, băncile cooperatiste, instituțiile centrale). *Băncile speciale* – institute de credit real, case de economii pentru construcții și societăți de investiții de capital – se concentrează pe anumite operațiuni bancare – finanțări imobiliare, participații la fondurile de investiții pe care societățile specializate le lansează, le administrează și le vând.

Campaniile de asigurare oferă o multitudine de produse de asigurare – de viață, materiale, de boală, pentru automobile etc.

Intermediarii de servicii financiare – agenți sau reprezentanți – mediază servicii standardizate.

Nerbanks sunt organizațiile de cărți de credit, companii de leasing, agenții de rating, oficii de informare.

Serviciile financiare sunt solicitate de către toți participanții la viața economică: clienți privați, clienți-firme, instituții necomerciale. Produsul financiar este compus dintr-o parte materială, prezentată anterior, și o parte nematerială – *service* – cu o pondere în creștere.

Ca poziție pe piața financiară, piața serviciilor financiare se conturează tot mai concret, pe măsura creșterii venitului și a patrimoniilor persoanelor fizice și juridice; ea

se transformă dintr-o piață a vânzărilor, în una a cumpărătorilor, se caracterizează printr-o mare transparență, devine tot mai deschisă, mai dinamică și mai competitivă.

Bibliografie:

1. Adăscăliței, V., *Euromarketing,* Editura Uranus, București, 2003;
2. Ciucur, D. și colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economica, București, 1999
3. Crețoiu, Gh., Cornescu, V., Bucur, I., *Economie*, Editura All Beck, București, 2003
4. Dârdac, N., Vîșcu, T., *Monedă – Credit*, Editura A.S.E., București, 2002
5. Pascariu, Gh., *Managementul serviciilor bancare*, Editura Fundației Academice „Gh. Zane", Iași, 2004
6. Florescu, C., Mâlcomete, P., Pop, N. Al (coordonatori), *Marketing, dicționar explicativ,* Editura Economica, București, 2003

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

29. INFLAȚIA

Structura:

29.1. Conținutul și caracteristicile inflației
29.2. Cauze și tipuri ale inflației
29.3. Consecințele inflației
29.4. Politici macroeconomice antiinflaționiste

29.1. Conținutul și caracteristicile inflației

Din punct de vedere etimologic, termenul de inflație are ca bază cuvântul latin „*inflare*", care înseamnă umflare, fără să se refere exclusiv la bani (masă monetară, valoare unitară) și nici la prețuri. Probabil, asimilarea procesului macroeconomic analizat, cu sensul acestui cuvânt, are explicația în modul de manifestare a inflației la începuturile ei, în modul cum a fost simțită și percepută de populație, prin creșterea prețurilor.

Ca și alte dezechilibre ce apar în sistemele economice, considerăm că și inflația are ca punct de plecare confruntarea dintre oferta agregată și cererea agregată, cererea fiind asociată cu o combinație a creșterii producției globale și a prețurilor. „Această combinație variază în timp. Pe termen scurt, prețurile sunt mai rigide, iar partea mai însemnată a răspunsului se va afla în producție. Pe termen lung, prețurile cresc, iar economia revine la traiectoria trendului ei de creștere" [1, 335].

Abordată inițial sub aspectul *creșterii prețurilor, inflația a devenit o parte a teoriei economice* după ce, în plan practic, începând cu anii '60 ai secolului trecut, ritmul creșterii prețurilor a fost tot mai accentuat, fiind afectate aproape toate statele, în măsură diferită.

BCU "MIHAI EMINESCU" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Totuşi, **inflaţia nu poate fi definită doar prin creşterea preţurilor.** Este posibil ca într-o economie, preţul unor bunuri să crească, în timp ce al altora să scadă, nivelul lor general rămânând neschimbat, ori să se înregistreze creşteri uşoare de preţuri, cu rol stimulativ pentru investiţii şi producţie. **Nu orice creştere de preţuri este inflaţionistă.**

În cadrul procesului istoric de cristalizare a unei teorii a inflaţiei, pe seama dezbaterilor ştiinţifice a ultimilor 50 de ani, s-au elaborat definiţii numeroase, cu un conţinut mai simplu sau mai complex.

Samuelson şi Nordhaus prezintă *inflaţia ca o „creştere a nivelului general al preţurilor"* [7, 682], precizând că inflaţia este la fel de veche ca economia de piaţă al cărei mecanism a făcut ca, în timp, preţurile să manifeste o tendinţă generală de creştere, începând cu secolul al XIII-lea [7, 687]. Această tendinţă a devenit mai vizibilă după 1945, când, atât preţurile, cât şi salariile, cunosc o evoluţie crescătoare.

Maurice Flamant defineşte inflaţia ca *„o mişcare de creştere dispersată a preţurilor,* care se autoîntreţine şi care este datorată unei insuficienţe relative, la un moment dat, a ofertei spontane în raport cu cererea formulată la preţurile curente de la începutul perioadei analizate" [3, 365].

Inflaţia este prezentată ca un efect al dezechilibrului apărut între cererea agregată şi oferta agregată, de către majoritatea teoreticienilor economişti.

Acest dezechilibru apare ca urmare a creşterii cererii peste capacitatea de producţie, populaţia dorind mai multe bunuri şi servicii – Thomas Wilson – mărind cheltuielile monetare ca urmare a sporirii ofertei de monedă şi a folosirii mai active a banilor [3, 366]. Cererea agregată (C.A.) creşte mai rapid decât potenţialul productiv al economiei şi preţurile cresc pentru a se echilibra cererea cu oferta agregată (O.A.), producţia creşte, oferta de muncă scade, iar salariile cresc, „procesul inflaţionist prinde viteză" – vezi figura 29.1. :

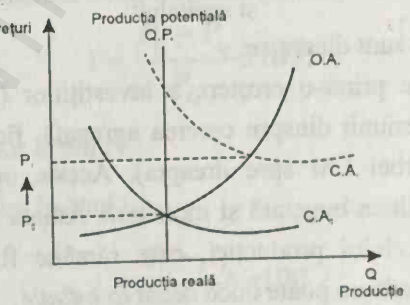


Fig. 29.1. Creşterea preţurilor prin dezechilibrul dintre oferta agregată (rigidă) şi cererea agregată (creştere)

Pe măsură ce producţia creşte, oferta de muncă scade, iar salariile cresc „procesul inflaţionist prinde viteză". [7, 694]

Teoriticienii monetariști consideră că emisiunea monetară este unul din factorii determinanți ai inflației, deoarece sporirea masei monetare duce la creșterea cererii agregate care determină creșterea prețurilor.

Oferta de monedă este o cantitate de monedă pusă la dispoziția publicului prin sistemul bancar. Ea nu depinde de rata dobânzii, ci este determinată de autoritățile monetare după diverse tehnici. La un moment dat, ea este o constantă. O politică de restricții monetare conduce la creșterea ratei dobânzii, în timp ce o politică de expansiune monetară duce la scăderea ratei dobânzii de echilibru [7, 108]. Condițiile economice reale, create într-un cadru compus din valorile ratei dobânzilor și valorile venitului național (d' și y) creează legătura dintre piața monetară și cea a bunurilor economice, reprezentate, prima prin curba LM (cerere de lichidități, ofertă de monedă), iar cealaltă prin curba IS care corespunde situației în care economia proiectată este egală cu investiția proiectată. Intersecția curbelor IS și LM, corespunzătoare unui ciclu unic de valori ale ratei dobânzii și venitului național, care asigură echilibrul pe cele două piețe – a bunurilor și a monedei – figura 29.2:

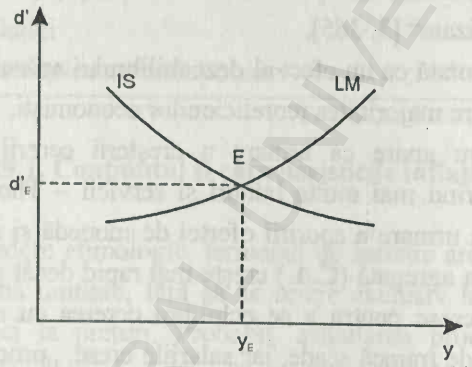


Fig. 29.2. Echilibrul piețelor monetare și bunuri economice pentru un nivel dat al ratei dobânzii și venitului

Dar, valorile d' și y sunt dinamice.

Ele se modifică fie printr-o creștere a investițiilor (deplasarea curbei IS spre dreapta), ca urmare a presiunii dinspre cererea agregată, fie printr-o creștere a masei monetare (deplasarea curbei LM spre dreapta). Aceste tipuri de modificări pot fi controlate de stat prin politica bugetară și monetară. Atunci când politica monetară nu poate acționa asupra nivelului producției, care rămâne fixată la un anumit nivel, creșterea cantității de monedă nu poate duce decât *la inflație.*

Nu este suficient nici a defini inflația printr-o creștere a nivelului general al prețurilor, deoarece creșterea dintr-o perioadă de-o lună, două, poate fi compensată prin descreștere în luna următoare.

Inflația se produce numai atunci când **nivelul general al prețurilor crește continuu** o perioadă destul de lungă de timp (câteva luni sau chiar un an) [5, 614].

Din cele prezentate anterior, se pot desprinde câteva elemente definitorii ale **conceptului și procesului de inflație:**

- *Inflația reprezintă un dezechilibru macroeconomic monetar, ori real, generat de creșterea masei monetare peste nevoile reale ale economiei.*
- *De aici apare scăderea puterii de cumpărare a banilor sau depreciere monetară.*
- *Are loc, totodată, creșterea anormală generalizată și cumulativă, a prețurilor.*

Creșterea inflaționistă a prețurilor este o creștere a prețurilor tuturor mărfurilor și serviciilor, chiar dacă ritmurile sunt diferite; este o creștere de durată, nu accidentală, conjuncturală; este o creștere cumulativă, cu antrenare a tuturor componentelor monetare ale economiei. Inflația se manifestă ca o creștere anormală, de tip șoc, a prețurilor, față de situația de referință – nu prag considerat normal.

Astfel, pentru începutul secolului trecut (XX), stabilitatea prețurilor (creștere 0) se considera starea de normalitate. După 1950, se acceptă o creștere de 1-2% anual, în deceniul 7 se considera normală o creștere a prețurilor de 3-4% anual, iar în prezent se admite ca acest prag să fie de până la 5%.

Măsurarea inflației se realizează prin determinarea, în mărime absolută, a cantității de monedă care depășește cantitatea de mărfuri din circulație și, în mărime relativă, prin calcularea *ratei inflației (i)*, ca ritm anual de creștere a prețului, pornindu-se de la indicii medii ai prețurilor bunurilor de consum, elaborați pe baza datelor statistice furnizate de organismele de specialitate [4, 416]:

$$i' = \frac{P_{t_1} - P_{t_0}}{P_{t_0}} x100$$

P_{t_1} = nivelul prețurilor în anul t_1

P_{t_0} = nivelul prețurilor în anul t_0

$$i' = \frac{I_{t_1} - I_{t_0}}{I_{t_0}} x100$$

I_{t_1} = indicele prețurilor în anul t_1

I_{t_0} = indicele prețurilor în anul t_0

BCU ASIGENTA UNIVERSITY LIBRARY

Metoda de calcul se bazează pe *rata medie*, când se compară mediile anuale ale indicilor din anii t_1 şi t_0 sau pe *metoda glisării*, atunci când se fac raportări ale indicilor pentru aceeaşi lună din anii diferiţi t_1 şi t_0 (de exemplu, martie în t_1 şi martie în t_0).

De exemplu, în România, în 1998, faţă de 1997, rata medie a inflaţiei a fost de 59,1%, iar prin raportarea la luna decembrie (1997 – 1998) rata inflaţiei, la sfârşitul perioadei, a fost de 40,6%.

Rata inflaţiei, ca element al politicii macroeconomice este analizată ca nivel prognozat şi ca mărime reală sau efectivă. Pentru anul 2002 s-a prognozat o rată a inflaţiei de 16 – 17% şi, la sfârşitul anului, s-a stabilit că rata efectivă a fost de 13%. În anul 2004 se aşteaptă să se diminueze inflaţia la o rată de 8-9%, iar după 2005 se aşteaptă ca ea să fie sub 5%. Calcularea ratei medii anuale la scara economiei naţionale se poate realiza şi plecând de la ecuaţia lui Irving Fischer:

$$M \, x \, V = P \, x \, T$$

M = masa monetară

V = viteza de rotaţie a banilor

P = preţul de tranzacţiilor

T = volumul de tranzacţii (volumul fizic al vânzărilor).

Din ecuaţia de mai sus, se obţine masa monetară:

$$M = \frac{PxT}{V}$$

Masa monetară este direct proporţională cu volumul circulaţiei mărfurilor şi invers proporţională cu viteza de circulaţie a bunurilor.

Din aceeaşi ecuaţie se poate determina şi nivelul mediu al preţurilor:

$$P = \frac{MxV}{T}$$

Împărţirea masei anuale a mărfurilor (T) la numărul de rotaţii al unităţii monetare într-un an (V) permite aprecierea volumului vânzărilor în cursul unui ciclu vânzare – cumpărare.

Dacă în locul lui M punem B_0 ($M = B_0$) banii aflaţi în circulaţie, se ajunge la o expresie a preţului mediu al unei unităţi de marfă din ansamblul P.I.B. aflat în circulaţie:

$$P = B_0 : T_0$$

B_0 = cantitatea de bani aflaţi în circulaţie (numerar şi bani de cont)

T_0 = masa fizică a mărfurilor aflate în circulaţie

Deci, *creşterea preţurilor are loc atunci când masa monetară creşte mai repede decât volumul de marfă pusă în circulaţie.*

BCU "MIHAIL KOGĂLNICEANU" LIBRARY

Cu atât mai mult cresc preţurile, cu cât, concomitent cu creşterea masei de bani, are loc şi reducerea producţiei.

Prin aceasta, *volumul puterii de cumpărare a banilor depăşeşte volumul mărfurilor*. De aici, rezultă creşterea veniturilor şi a preţurilor însoţite de reducerea valorii banilor [4, 414].

Indicii preţurilor pot fi exprimaţi şi prin P.I.B.:

$$I_{p_{1/0}} = \frac{P.I.B.p_1}{P.I.B.p_0} x100$$

p_1 = preţurile perioadei curente

p_0 = preţurile perioadei de bază

De aici, *rata inflaţiei se obţine prin scăderea, din indicele potenţial al preţurilor, a bazei de comparaţie* (100):

$$i^{'} = (I_{p_{1/0}} - 1)x100$$

Inflaţia se apreciază şi prin măsurarea *indicelui puterii de cumpărare a populaţiei* ($I_{p.c.}$), aflat în relaţie invers proporţională cu indicele preţurilor:

$$I_{p.c.} = \frac{1}{I_p}$$

Unii teoreticieni recomandă şi folosirea *deflatorului P.I.B.* în aprecierea nivelului de inflaţie – ca raport între P.I.B. nominal şi cel real [8, 684].

29.2. Cauze şi tipuri ale inflaţiei

Este necesară, mai întâi, precizarea că inflaţia apare din cauze multiple, cu acţiuni cumulative.

În acelaşi timp, „asemenea bolilor, inflaţia prezintă diferite niveluri de gravitate" [8, 687].

Cauzele inflaţiei provocatoare de efecte negative se împart, după sursa de amplificare a preţurilor, în: cauze monetariste şi cauze nemonetariste.

Cauzele monetariste ale inflaţiei se găsesc în sfera monetară şi acţionează, în principal, prin masa monetară. Creşterea masei de bani în circulaţie, rezultat al unei politici expansioniste, ridică preţurile în mod nejustificat.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Acelaşi efect îl poate avea menţinerea constantă a masei monetare, dacă, concomitent, are loc scăderea volumului producţiei de mărfuri.

Printre cauzele care duc la creşterea excesivă a masei monetare în circulaţie sunt:

- finanţarea unor cheltuieli publice prin deficit bugetar. Practic, statul împrumută bani de la banca de emisiune, care se transformă în cerere solvabilă ce va întâlni o ofertă subdimensionată;
- dezvoltarea creditului;
- măsuri protecţioniste excesive – ajutoare, subvenţii, alocaţii, indemnizaţii, salarii ridicate etc. care alimentează cererea solvabilă.

Pentru a reduce masa monetară, sunt necesare măsuri de politică monetară restrictivă: restricţii în domeniul creditului şi creşterea dobânzilor.

Inflaţia nu este numai un fenomen monetar.

Cauzele nemonetariste sunt:

- *presiunile cererii solvabile* faţă de care capacitatea economiei (oferta globală) rămâne în urmă;
- *presiunile costurilor de producţie*, ca urmare a creşterii continue a preţurilor factorilor, în special, a salariilor (şi ca efect al presiunii sindicatelor);
- *factorii psihologici*, care-i determină pe participanţii la tranzacţii să-şi ia măsuri de acoperire a unei inflaţii la nivelul ratei anterioare – creşteri de salarii şi de preţuri.

Aşa cum s-a precizat la început, între *cauzele profunde* ale inflaţiei [6, 419] se găseşte: *dereglarea raportului cerere – ofertă*, de unde pot apărea, fie un exces de cerere, fie o ofertă deficitară.

Excesul de cerere are drept surse:

- scăderea înclinaţiei spre economisire şi creşterea preferinţelor pentru consum;
- detezaurizarea provocată de instabilitate economică şi politică;
- intrarea de devize străine, de la persoanele care muncesc în afara ţării şi cheltuiesc banii în ţara de origine; sau din excedentul balanţei de plăţi;
- cheltuieli militare ridicate (care nu se materializează în bunuri de consum);
- creştere extensivă a salariilor etc.

Oferta deficitară (în raport cu mărimea cererii globale) poate apărea din mai multe cauze:

- ocuparea deplină a forţei de muncă şi dificultatea de procurare a muncii în unele sectoare ale economiei;

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- întârzieri în adaptarea volumului ofertei la dimensiunile cererii pieței, datorate sistemului de intermediari și a comunicării deficitare dintre producători și consumatori;
- atractivitate scăzută a unor activități într-un cadru concurențial dur și a unei densități mari a capitalului [6, 420];
- deficiențe organizatorice;
- slaba mobilitate a factorilor de producție;
- nerespectarea termenelor de punere în funcțiune a obiectivelor de investiții etc.

Inflația prin cerere apare ca o consecință a ofertei deficitare și a cererii solvabile excedentare – figura 29.3.:

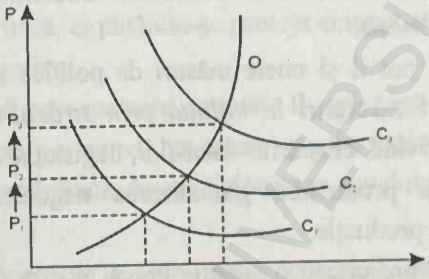


Fig. 29.3. Inflația prin cerere

Cauzele considerate nemijlocite [6, 421] conduc la *inflația prin costuri* sau inflația importată, dacă factorii de producție, sau o parte importantă a lor, se importă împreună cu prețurile lor ridicate – figura 29.4. :

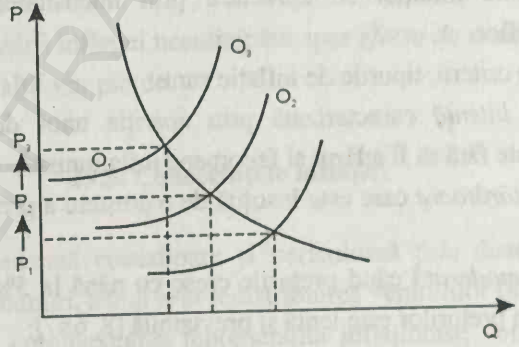


Fig. 29.4. Inflația prin costuri

Costurile ridicate au drept bază prețurile tot mai mari ale materiilor prime, energiei, cheltuielilor salariale, creșterii mai rapide a salariilor decât a productivității, sarcinilor fiscale ridicate etc.

B.C.U. "M. EMINESCU" IAȘI

Astăzi, prețurile merg pe o stradă cu sens unic: în sus, în timp de criză, în sus și mai repede în perioadele de avânt economic [8].

Inflația prin costuri este caracterizată prin aceea că prețurile și salariile încep să crească înaintea ocupării la maxim a forței de muncă [8, 695]. Ele cresc chiar și atunci când capacitățile de producție nu sunt complet utilizate. Deci, inflația prin costuri apare atunci când costurile cresc concomitent cu creșterea ratei șomajului și cu utilizarea scăzută a resurselor disponibile.

Inflația prin costuri poate antrena, pe lângă inflație și scăderea producției și a gradului de ocupare. Suma acestor efecte negative: scăderea producției, șomaj și inflație este definită prin *stagflație*.

Atunci când inflația prin costuri se manifestă concomitent cu inflația prin cerere se produce *spirala inflaționistă*.

Cauze ale inflației pot fi și unele măsuri de politică economică sau/și socială. Astfel, unii teoreticieni fac referiri la *inflația prin structuri* [4, 421], provocată de presiunea sindicatelor privind creșterile salariilor, legislația socială, stabilizarea ratei profiturilor, concentrarea producției, globalizarea negocierilor privind veniturile, inegalitatea condițiilor de producție.

Inflația structurală presupune o situație gravă în care cererea agregată și oferta agregată se modifică în sens invers, contrar: cererea crește, în timp ce oferta scade. Ea este o continuare a combinării dintre inflația prin cerere și inflația prin costuri, dar are și componente, precum: existența unor puternice structuri monopoliste și administrativ-birocratice [2, 548].

Caracteristicile inflației se apreciază prin intensitatea și durata în timp a fenomenelor specifice.

După aceste criterii, tipurile de inflație sunt:

1. *inflație latentă* caracterizată prin apariția unor dezechilibre, care pot fi controlate fără să fi apărut și fenomene inflaționiste;
2. *inflație târâtoare* care este însoțită de o creștere a prețurilor de până la 3% pe an;
3. *inflație moderată* când prețurile cresc cu până la 5% pe an; în acest stadiu, creșterea prețurilor este lentă și previzibilă [8, 687];
4. *inflație rapidă* sau *deschisă*, cu o rată a creșterii prețurilor de până la 10%;
5. *inflație galopantă*, cu o creștere a prețurilor ce depășește două cifre;
6. *hiperinflație*, cu rată anuală de trei cifre (în România, în 1997, rata inflației depășea 150% pe an);

7. *megainflație*, definită prin înregistrarea unor rate lunare a prețurilor de peste 15%.

După modul de manifestare, se apreciază că există:

- *inflație a abundenței*, manifestată în țările dezvoltate unde cantitatea mare de bani este însoțită de o cantitate mare de bunuri și servicii oferită pe piețe;
- *inflație a penuriei*, caracteristică țărilor slab dezvoltate economic, unde insuficiența ofertei face să apară o cerere solvabilă neacoperită, ceea ce duce la creșterea prețurilor.

Amploarea efectelor inflației depinde și de faptul dacă aceasta poate fi anticipată sau neanticipată [5, 618].

Inflația anticipată este cea pe care o pot prevedea toate grupurile și toți indivizii din economie, pe această bază, ei putându-se proteja singuri, prin măsuri de compensare integrală a efectelor ei negative.

Inflația neanticipată este cea care nu poate fi anticipată de grupuri și indivizi din economie și, din acest motiv, ei nu pot lua măsuri pentru a se proteja împotriva efectelor ei negative. Această imposibilitate de previzionare a nivelului real de inflație poate fi cauzată de:

- prezicerea incorectă la nivel macroeconomic, astfel că rata așteptată este depășită de cea reală;
- de previzionarea incorectă la nivel de grupuri de agenți economici sau persoane, astfel încât acele categorii vor fi defavorizate;
- de imposibilitatea de a obține compensări reale ale inflației corect prevăzute.

În situația manifestării inflației neanticipate apar *efecte de redistribuire* – unii vor putea profita, în timp ce alții vor pierde.

29.3. Consecințele inflației

Inflația este considerată costisitoare și periculoasă prin distorsiunile prețurilor relative și ale ofertei de bunuri, dar și prin redistribuirea veniturilor [8, 688].

Pentru a sublinia complexitatea fenomenului inflaționist, vom încerca gruparea efectelor acestuia.

Creșterea prețurilor exercită influențe, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, asupra economiei, care sunt contradictorii și ample.

Menținută în anumite limite, respectiv, cele caracteristice inflației lente și deschise (moderate), cu rate de creștere a prețurilor de până la 5%, inflația poate favoriza

investițiile, afacerile și ocuparea forței de muncă, stimulând creșterea economică. Mai mult, ea determină, pe de o parte, ieșirea din ramurile productive a agenților economici cu capacități de producție învechite, uzate fizic și moral, iar, pe de altă parte, orientează producția, în sensul adaptării ei la exigențele pieței și ale progresului tehnico-științific. În acest sens, pot fi evidențiate unele *avantaje generate de o inflație limitată*:

- Susține economisirea, chiar economisirea forțată, care devine o sursă a creșterii și dezvoltării economice, a creșterii venitului național;
- Ieftinește creditul, prin reducerea ratelor dobânzii reale, iar prin aceasta, mărește capacitățile investiționale și încurajează dezvoltarea activităților economice;
- Avantajează debitorii, care vor restitui ratele creditelor și dobânzilor în monedă devalorizată;
- Favorizează întreprinzătorii și investitorii prin creșterea profiturilor ce pot apărea din afaceri și acțiuni speculative;
- Stimulează exportul, deoarece devalorizarea monedei naționale duce la ieftinirea mărfurilor autohtone pentru importatorii străini;
- Devine un instrument de control al veniturilor ce revin grupurilor sociale;
- Pentru contracararea procesului de erodare a capitalurilor depuse în bănci, acestea măresc dobânda plătită prin acordarea unei dobânzi real pozitive, a cărei rată o depășește pe cea a inflației;
- Sporesc veniturile statului;

Peste anumite limite, respectiv, în forme ca inflația rapidă, cea galopantă și, cu atât mai mult megainflația, provoacă *efecte negative* atât economice, cât și sociale, cu implicații majore, de durată și, uneori necontrolabile și imprevizibile:

- Afectează economia reală prin nivelul de eficiență a activităților deoarece distorsionează semnalele emise prin prețuri;
- Duce la modificarea comportamentelor agenților economici într-un mediu instabil, caracterizat prin devalorizarea monedei, descurajând investițiile productive și stimulând activitățile speculative;
- Încurajează cererea de credite care devine apoi o cauză a accentuării inflației;
- Are loc erodarea economiilor și acumulărilor bănești, inclusiv a valorii creanțelor familiilor și agenților economici;
- Sporesc sarcinile fiscale;
- Se accentuează scăderea puterii de cumpărare a monedei naționale în raport cu valutele străine, conducând la scăderea cursului acesteia. „Se afirmă

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

uneori la noi că devalorizarea monedei naționale nu produce inflație, că este o consecință a acesteia. Moneda reflectă starea economiei reale din care provine, preia echilibrele și/sau dezechilibrele acesteia. Ca urmare, redresarea și întărirea monedei nu pot avea loc fără însănătoșirea economiei reale [4, 424, 425]. Realitatea arată că între inflație și devalorizarea monedei naționale există o strânsă interdependență: inflația este atât o cauză a devalorizării, cât și o consecință a acesteia. Influența scumpirii importurilor se manifestă atât prin creștere a prețurilor, prin costuri, cât și prin accentuarea devalorizării unității monetare naționale.

- Se mărește incertitudinea și cresc riscurile producției în raport cu capacitatea de absorbție a piețelor în condițiile scumpirii mărfurilor. Probabilitatea vânzărilor rapide, certe și cu profit scade și induce starea de neîncredere, teama de faliment.
- Descurajează întreprinzătorii potențiali;
- Orientează resursele și previzionează câștigurile viitoare în mod eronat, distribuirea avuției devenind arbitrară. La aceasta contribuie natura diferită a elementelor de activ și pasiv din structura patrimoniului. Când se datorează bani, creșterea bruscă a prețurilor reprezintă un câștig nesperat, iar când s-au dat bani cu împrumut, ori s-au cumpărat acțiuni/obligațiuni, rezultatul se schimbă în defavoarea creditorului – creșterea neașteptată a prețurilor micșorează valoarea reală a restituirii sau a câștigului. Inflația redistribuie patrimoniul de la cumpărător în favoarea vânzătorului, de la cel ce economisește în favoarea celui ce investește [2, 550].
- Atunci când mecanismele economiei de piață permit transferarea majorării costurilor factorilor asupra prețurilor mărfurilor, procesul inflaționist este accelerat, iar consecințele devin și mai devastatoare. În aceste condiții, cauzelor interne ale inflației li se adaugă importul de inflație sau transferurile acesteia;
- Măsurile monetare și devalorizarea monedei, antrenate în combaterea inflației, alături de blocajele financiare din economie atrag, alături de inflație și șomajul;
- Creșterea inflaționistă a prețurilor determină reducerea continuă a puterii de cumpărare a populației, mai ales a celor cu venituri fixe și mai reduse [4, 4231], ceea ce slăbește rolul stimulativ al obținerii veniturilor prin munca salariată, încurajează munca la negru, cu implicații asupra volumului și structurii producției sociale. Se accentuează diferențierea socială;

- Determină consecințe nevaforabile asupra comerțului exterior, deoarece instabilitatea internă a prețurilor, mai ales creșterea lor inflaționistă, duce la reducerea cererii externe, dar, prin creșterea cererii solvabile interne, se mărește cererea de importuri extinse, atât de bunuri de consum, cât și de bunuri de capital.
- Determină consecințe nefavorabile asupra balanței de plăți;
- Creșterile continue și accelerate ale prețurilor și erodarea valorii economiilor determină stagnarea producției, creșterea șomajului, tensiuni și convulsii sociale. Acestea demonstrează că inflația, peste anumite limite, nu poate constitui un instrument de funcționare și reglare a economiei pe termen lung. „Inflația generează tot inflație" [9, 18].

Se consideră că, în economiile moderne, *inflația are un caracter inerțial* [8, 693], adică ea se menține la același nivel, până când anumite evenimente de natură economică provoacă modificarea sa. Acest nivel, cu care componentele sistemului economic se obișnuiesc și la care se pot adapta, mai poartă denumirea *de inflație de bază sau de referință, ori așteptată.* Ea se caracterizează prin creșteri lente ale ratelor prețurilor, de 3-4% anual. Între șocurile care determină modificarea evoluției prețurilor, sunt posibile, așa cum s-a arătat, excesul de cerere și creșterea exagerată a costurilor mărfurilor.

Pornind de la aceasta, se utilizează în teoria economică și noțiunea *inflație tendențială*, introdusă ca o modalitate de a reflecta relația dintre inflația din trecut, inflația așteptată pentru viitor și rata efectivă a inflației [5, 350]. Ea se folosește la negocierile salariale și cu ocazia încheierii unor contracte pe termen lung. Valorile ratelor inflației efective și a celei tendențiale sunt, în medie, pe termen lung, egale, iar producția și șomajul tind spre valorile lor de echilibru.

Pentru a sintetiza multitudinea și amploarea consecințelor negative și pozitive ale inflației, vom apela la o sistematizare a implicațiilor ei asupra dinamicii economice exprimate prin delimitarea tipurilor de creștere economică pe care le determină.

- **Creșterea economică neinflaționistă**, care se caracterizează printr-un ritm relativ ridicat de creștere a P.I.B. și a P.N B. real în condiții de inflație moderată. Rata inflației este puțin mai mare decât ritmul mediu anual de creștere a producției sociale. Situația unor creșteri stăpânite ale prețurilor prin decizii macroeconomice, nu frânează, ci stimulează investițiile, modernizările tehnologice și eficiența economică. Consecințele în plan social sunt și ele pozitive: creșterea gradului de ocupare, creșterea veniturilor, creșterea cererii interne solvabile. Acesta este un tip sănătos de evoluție economică, specifică țărilor dezvoltate în prima jumătate a secolului XX;

- **Creşterea economică inflaţionistă** corespunde situaţiei în care rata inflaţiei depăşeşte cu câteva procente rata de creştere economică. Ca o consecinţă, deşi P.I.B. şi P.N.B. nominale cresc, valoarea lor reală este în descreştere – de exemplu, în S.U.A., între anii '70 – '80, ritmul mediu anual de creştere a P.I.B. a fost de 1,7%, în timp ce rata inflaţiei a oscilat între 5,8 şi 12,6% [2, 542];
- **Stagflaţia** corespunde situaţiei din economia unei ţări în care se produc concomitent: recesiune şi inflaţie rapidă sau deschisă. Ca urmare, P.I.B. şi P.N.B. total şi pe locuitor stagnează sau se reduc, preţurile cresc rapid în ritmuri de peste 10 – 15%, masa monetară stagnează sau creşte, iar şomajul atinge niveluri ridicate;
- **Stumpflaţia** cumulează manifestările specifice hiperinflaţiei şi regresul drastic al P.I.B. real. În aceste condiţii se produc multiple dezechilibre, şomajul devine cronic şi un fenomen extins, de masă. Această situaţie critică, gravă, a unei economii, a însoţit procesul de tranziţie spre economia de piaţă a ţărilor foste socialiste.

29.4. Politici macroeconomice antiinflaţioniste

Generată de mecanismul funcţionării economiei, inflaţia provoacă mutaţii, atât pozitive (cât este limitată la niveluri moderate), cât şi negative, pe multiple planuri: economice, sociale, politice, financiare, dar mai ales asupra stării economice şi a nivelului de trai a populaţiei şi a climatului social. Datorită costurilor inflaţiei, aceasta este considerată „inamicul numărul unu" [2, 550].

Pentru a se menţine în cadrul ei stimulativ, în care favorizează creşterea economică reală, cu sacrificii minime din partea agenţilor economici şi a populaţiei, inflaţia trebuie controlată prin pârghii specifice.

Aceasta constituie o preocupare majoră a politicilor macroeconomice din toate ţările cu economie de piaţă.

Politicile antiinflaţioniste, de asigurare a unei stabilităţi monetare relative, de menţinere a preţurilor în limite rezonabile, pornesc de la premisa asigurării simultane şi a creşterii economice şi a limitării şomajului.

Măsurile antiinflaţioniste ale guvernelor urmăresc menţinerea creşterii preţurilor la o rată redusă, frânarea creşterii masei monetare, concomitent cu realizarea obiectivelor de evitare a stagnării P.I.B. şi de relansare economică.

Politicile antiinflaționiste trebuie să fie suficient de puternice pentru a combate inflația dar, totodată, suficient de suple pentru a nu afecta creșterea economică, ceea ce presupune ca autoritățile statului să acționeze energic și la timp pentru a frâna inflația, mai ales când aceasta tinde să ia dimensiuni îngrijorătoare. Măsurile de combatere a inflației au, de regulă, un traseu invers celui al căilor care au dus la formarea inflației.

În țările cu economii de piață verificate de istorie, în perioada postbelică preocupările antiinflaționiste ale statelor s-au concretizat în măsuri ca:

- înghețarea masei monetare;
- înghețarea veniturilor (salarii, dobânzi, rente);
- înghețarea cheltuielilor publice etc.

Experiența acestora, ca și concentrarea temporală și spațială a problemelor generate de inflație la țările recent orientate către economia de piață, atrag atenția asupra complexității fenomenului inflaționist în prezent, ceea ce impune apelarea la contramăsuri la fel de complexe, specifice fiecărei economii și fiecărei perioade de evoluție.

Politicile antiinflaționiste nu se pot limita doar la pârghii monetariste, ce fac parte din arsenalul de control al economiei proprii guvernelor, ci trebuie să se extindă la utilizarea unor *pârghii economice*, cu efecte de relansare a producției de bunuri materiale și servicii.

Lupta împotriva inflației începe de la nivelul agentului economic, mai exact de la *modul de stabilire a prețului*, respectiv, a mărimii costurilor incluse în preț și a marjelor de profit.

Liberalizarea prețurilor, ca o componentă a economiei concurențiale, duce, în multe cazuri, la transferarea, fără rezerve și fără control, a multor costuri scumpite, în prețurile de vânzare.

Contra inflației prin costuri, politica monetară sau politica bugetară sunt considerate ineficace. Ținând seama de faptul că nu numai revendicările salariale necorelate cu creșterea productivității muncii, ci și profiturile excesive, marja de beneficii prea ridicată, materiile prime prea scumpe, pot constitui cauze ale inflației prin costuri, toate trebuie luate în considerare pentru evitarea sau combaterea acestui fenomen.

„Lupta contra inflației se duce atât la nivel macrosocial, de către autoritățile guvernamentale, cât și la nivel microsocial, de către întreprinderi" [4, 426]. Fiind rezultatul acțiunii mai multor cauze, nici o singură măsură politică nu o va putea înlătura, fiind necesar un sistem de strategii economice și politice.

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

A. La nivel microsocial, măsurile antiinflaționiste privesc protejarea familiilor împotriva scăderii puterii de cumpărare a veniturilor lor.

Este vorba de indexarea salariilor, a dobânzilor la depozitele păstrate în bănci și a pensiilor. Prin **indexare** se urmărește compensarea totală sau parțială a creșterii prețurilor prin sporirea veniturilor. Ajustarea salariilor, pensiilor și dobânzilor cuvenite populației, cu un indice egal cu cel de sporire a prețurilor, este o cale de a înlătura principalele efecte ale redistribuirii inflației. Pentru a nu deveni ea însăși o cauză a inflației, indexarea trebuie aplicată în urma înregistrării creșterii inflaționiste a prețurilor bunurilor de consum. Totodată, presiunile sindicatelor privind creșterea salariilor reale trebuie reduse prin creșterea rolului și a capacității de negociere a patronatului și guvernului.

B. La nivel macroeconomic se impun **măsuri de refacere a echilibrului monetaro-economic**. În acest sens, se va putea acționa prin:

1. *Măsuri de sprijinire a creșterii și diversificării producției de bunuri economice*, de creștere a productivității și întărire a concurenței globale ce ar putea fi realizate prin sporirea productivității la nivelul fiecărui agent economic și întărirea concurenței libere ca mijloace eficiente, cu efecte durabile în lupta împotriva inflației. Creșterea productivității antrenează după sine scăderea prețului de vânzare a bunurilor și serviciilor. În condițiile concurenței normale, stabilitatea prețurilor poate fi asigurată dacă măririle de costuri se compensează prin sporirile de productivitate. Acest mecanism presupune creșterea mai accelerată a productivității, în comparație cu creșterile tuturor elementelor costului de producție: $I_w > I_c$

În sprijinul întreprinzătorilor, vor trebui diminuate sarcinile fiscale și sociale și va trebui stimulată creșterea productivității. Se poate urmări și respectarea unei corelații, potrivit căreia indicele prețurilor trebuie să fie diferența dintre indicele salariului și al productivității:

$$I_p = I_s - I_w$$

2. *Măsuri de diminuare a presiunii cererii interne solvabile*, prin reducerea cheltuielilor publice (subvenții, ajutoare sociale nejustificate etc.), scumpirea creditului de consum, majorarea sarcinilor fiscale etc.

C. Măsuri monetare, de politici bancare, bugetare și fiscale:

Obiectivul final al politicilor antiinflaționiste este realizarea stabilității relative a puterii de cumpărare a monedei naționale, care va atrage normalizarea vieții economice și creșterea producției.

Politica blocării masei monetare vizează înghețarea masei monetare aflată în circulație. Întrucât emisiunea suplimentară de monedă peste cantitatea necesară

desfăşurării normale a circulaţiei conduce la devalorizarea monedei, este firesc să se evite crearea suplimentară de bani prin limitarea creditelor în mod direct, prin încadrarea între anumite limite, sau indirect, printr-o rată înaltă a dobânzii.

Politica fiscală trebuie să fie flexibilă în funcţie de obiectivele economice, astfel încât să sprijine iniţiativele fezabile ale producătorilor şi să blocheze practicile ilicite, economia subterană, evaziunea fiscală, fraudele şi infracţiunile cu bani.

Politica bancară se manifestă, în acest context, în folosirea taxei rescontului, stabilirea mărimii rezervelor minime obligatorii ale băncilor comerciale, diminuarea cheltuielilor bancare, flexibilitatea şi elasticitatea ratelor dobânzilor la creditele solicitate în funcţie de destinaţie, eficienţă, durată, bonitate etc., pentru a sprijini iniţiativele sănătoase şi a frâna iniţiativele speculative.

Un rol esenţial revine, la acest nivel, **Băncii Naţionale** prin reglarea echilibrului monetar şi valutar, potrivit cu interesele naţionale.

Politica bugetară se concentrează pe reducerea deficitului bugetar, reducerea blocajelor şi promovarea disciplinei bugetare.

Politicile economice de combatere a inflaţiei trebuie să asigure refacerea echilibrului economic în condiţii de stabilitate a preţurilor, luând măsuri de creştere a ofertei, în primul rând de sporire a producţiei, precum şi măsuri de creştere a cererii la un nivel rezonabil, evitând, pe cât posibil, în procesul redistribuirii veniturilor, deteriorarea situaţiei economice a grupurilor sociale defavorizate. Instituţiile centrale trebuie să tempereze creşterile nejustificate de preţuri şi majorările salariale exagerate.

Remediul inflaţiei trebuie căutat şi în *consensul social* asupra repartiţiei veniturilor şi beneficiilor rezultate din creşterea economică.

Obţinerea acordului dintre patronat şi sindicate pentru a menţine atât preţurile, cât şi veniturile la un nivel scăzut, ar contribui la crearea unei stabilităţi macroeconomice şi sociale.

Combaterea inflaţiei presupune şi instaurarea unui climat de încredere în capacitatea factorilor de decizie macroeconomică, de reducere a incertitudinilor, atât pentru salariaţi, pentru consumatori în general, cât şi pentru întreprinzători, preocupaţi de mersul afacerilor.

Eforturile depuse pe plan mondial, pentru a reduce inflaţia s-au concretizat, în intervalul 2000-2001 într-o uşoară scădere a ratei inflaţiei, chiar în condiţiile relansării politicilor monetare şi fiscale. În S.U.A., rata inflaţiei s-a redus de la 3,4% în 2000 la 2,8% în 2001.

Uniunea Europeană impune ca obligativitate pentru admiterea aderării unor ţări diminuarea inflaţiei interne, care, sub aspectul ratei inflaţiei, nu trebuie să depăşească

BCU CLUJ / TRANSILVANIA UNIVERSITY LIBRARY

cu mai mult de 1,5% media ratelor inflației primelor trei state cu nivelurile cele mai reduse.

Cu toate acestea, în U.E. inflația a crescut ușor, în medie rata inflației s-a ridicat de la 2,3% în 2000, la 2,6% în 2001, iar în 2004 ea înregistra un nivel mediu al țărilor componente (15) de 2,1 %. În țările candidate (10) rata inflației s-a redus de la 13,1% în 2000 la 9,7% în 2001.

O mișcare contrară s-a înregistrat în Japonia, unde prețurile au scăzut, cu o medie anuală de 0,7%.

Bibliografie:

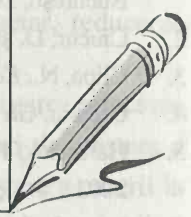
1. Burda, M., Wyplosz,.C., *Macroeconomie – perspectiva europeană*, Editura ALL BECK, București, 2002
2. Ciucur, D. și colab., *Economie, manual universitar*, Editura Economica, București, 1999
3. Clipa, N., *Economie politică*, Editura Sedcom Libris, Iași, 1999
4. Crețoiu, Gh și colab., *Economie*, Editura All Beck, București, 2003
5. Hardwick, Ph. și colab., *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iași, 2002
6. Ignat, I. și colab., *Economie politică*, Editura Economica, București, 1998
7. Samuelson, P., Nordhaus, W., *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000
8. Valer, Coste, *Inflația*, Editura Gaudeamus, Iași, 1993

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

30. ŞOMAJUL

Structură:

30.1. Apariţia şomajului; conceptele de şomaj şi şomer
30.2. Cauze şi forme ale şomajului
30.3. Măsurarea şomajului şi efectele lui
30.4. Relaţia inflaţie – şomaj
30.5. Ameliorarea ocupării forţei de muncă



30.1. Apariţia şomajului; conceptele de şomaj şi şomer

În capitolul VII s-a prezentat structura resurselor de muncă şi indicii de dependenţă şi de activitate a populaţiei. S-a făcut precizarea că atunci când indicele de activitate este egal cu 1, în economie are loc o ocupare deplină a populaţiei active.

$$I_a = \frac{P_o}{P_t} x100 = 1$$

Altfel spus, ocuparea deplină a forţei de muncă poate fi caracterizată prin raportul [3, 431]:

$I_{a0} \rightarrow I_a$ = Populaţie activă efectiv/Populaţie activă potenţială = 1

Şomajul corespunde situaţiei în care, în economie apare nefolosirea, în grade şi forme diferite, a unei părţi a forţei de muncă active.

Fenomenul de şomaj este considerat creaţia economiilor de piaţă modernă, cu concurenţă imperfectă.

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Existența șomajului ca fenomen economic și social este legată de piața muncii, de condițiile și mecanismele funcționării acesteia și a salariului ca preț al factorului de producție – muncă.

Apariția șomajului ca o permanență a economiilor începutului de secol XX a fost marcată de criza economică dintre anii 1929 – 1933, după care fenomenul șomajului a fost analizat în strânsă legătură cu mersul ciclic al procesului de reproducție.

Cel care a acordat un mare spațiu din lucrările sale teoretice, studierii șomajului, a fost John Keynes (1883 – 1946), care, în *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor* (1936) susține rolul politicilor macroeconomice ale guvernelor în ocuparea cât mai deplină a forței de muncă.

Teoria clasică a utilizării forței de muncă arată că o economie cu concurență perfectă, în condițiile în care salariile și prețurile sunt flexibile, va putea asigura ocuparea deplină a forței de muncă, deoarece forțele economice vor genera o cerere de forță de muncă egală întotdeauna cu oferta existentă pe piață – figura 30.1.:

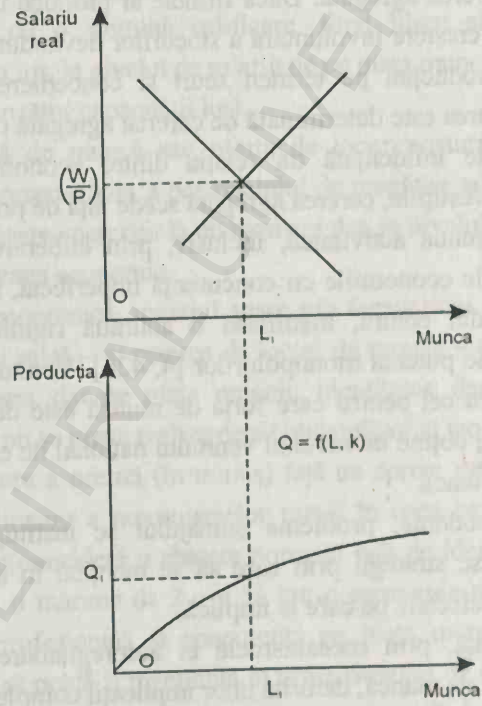


Fig. 30.1. Piața muncii și funcția de producție pe termen scurt [4, 422]

Nivelul de echilibru pentru forța de muncă este determinat de piața muncii agregate. Curba cererii forței de muncă indică relația de interdependență dintre salariul real și cantitatea de muncă solicitată de către angajatori – relația este negativă: cu cât

salariul real este mai mare, cererea de muncă scade, iar cu cât salariul scade, cererea de forță de muncă crește. Aceeași figură arată relația dintre salariul oferit și mărimea ofertei de muncă: una pozitivă – cu cât salariul real crește, crește și oferta de muncă dar, până la în anumit nivel. Piața muncii se află în echilibru la un nivel al salariului real egal cu $\left(\frac{W}{P}\right)_1$ și un nivel al ocupării egal cu OL_1. Producția totală OQ_1 corespunde unei utilizări depline a ofertei de muncă OL_1. Neutilizarea deplină s-ar datora unor acorduri restrictive și fricțiunilor existente în economie sau ar putea fi voluntară. [4, 423].

Teoria pre-keynesiană considera incompatibilă concurența pură cu existența șomajului. În economia cu piață concurențială, perfectă, oferta de bunuri și servicii își creează propria cerere de factori pe piață, deci nu pot apărea excedente, conform legii debușeelor a lui Say [4, 423].

Potrivit teoriei keynesiene, venitul național real și, deci, utilizarea forței de muncă sunt determinate de cererea agregată. Dacă firmele ar produce în exces față de cererea pieței, s-ar ajunge la o creștere involuntară a stocurilor nevândute, determinând ulterior scăderea volumului producției pe termen scurt și concedierea personalului (șomaj involuntar). Deci ocuparea este determinată de cererea agregată de muncă. La rândul ei, cererea de muncă este influențată de relația dintre economii și investiții. Dacă economiile depășesc investițiile, cererea agregată scade față de producția totală realizată, iar firmele își vor diminua activitatea, inclusiv, prin eliberarea de angajați (șomaj involuntar). Mai mult, în economiile cu concurență imperfectă, salariile și prețurile nu sunt foarte flexibile, din contra, manifestă o anumită rigiditate și o tendință de descreștere imprimată de puterea monopolurilor [4, 424]. Venitul național de echilibru nu este neapărat egal cu cel pentru care forța de muncă este deplin utilizată. Keynes susține chiar că se poate obține un nivel al venitului național de echilibru, în condiții de subocupare a forței de muncă.

În economiile moderne, problema șomajului se instituționalizează [5, 356]. Guvernele își construiesc strategii prin care să se mențină în anumite limite nivelul șomajului, împreună cu efectele pe care le implică.

Economia de piață, prin mecanismele ei autoreglatoare, nu mai garantează folosirea deplină a forței de muncă, datorită unor implicații complexe:

- Crearea locurilor de muncă pune problema unei analize riguroase de fundamentare a necesității lor, prin prisma costurilor unui nou loc de muncă și a sporului de produs realizat de acesta;

- Capacitatea de a se admite o anumită stratificare socială, inclusiv prin mecanismele formării şomajului şi a suportării anumitor costuri de către societate;
- Apariţia şi menţinerea şomajului sunt generate nu numai de cauze economice (progresul tehnic, creşterea economică, creşterea demografică), ci şi sociale, psihologice, politice, ceea ce conduce la adâncirea complexităţii studierii fenomenului respectiv.

Considerat un fenomen macroeconomic, şomajul are ca loc de plecare piaţa muncii, iar ca mod de formare, decalajul dintre oferta agregată de muncă şi cererea agregată de forţă de muncă.

Respectiv, **şomajul corespunde situaţiei de excedent al ofertei de muncă în raport cu cererea.**

Oferta agregată de muncă apare pe piaţa muncii ca cerere de locuri sau posturi de muncă ce pot fi ocupate de populaţia activă a unei ţări. Purtătorii ofertei de muncă sunt persoane individuale, cu o anumită calificare, fiind liberi să lucreze pe un post corespunzător pregătirii lor, la nivelul de salariu de pe piaţa muncii (personae neangajate sau angajate necorespunzător capacităţii lor).

Cererea agregată de muncă sau oferta de locuri/posturi reprezintă ansamblul orelor de muncă şi, corespunzător, a personalului de pregătire adecvată pentru a realiza bunuri economice necesare societăţii la un moment dat, la nivelul tehnic şi organizatoric dat, ce vin dinspre întreaga economie.

La scară macroeconomică, şomajul apare sub forma unui decalaj dintre oferta de locuri de muncă – mai mică – şi cererea de locuri de muncă – mai mare faţă de oferta existentă la un moment dat pe piaţa muncii. Identitatea deplină dintre cele două componente ale pieţei nu se poate realiza decât întâmplător şi teoretic.

O anumită abatere a ofertei (în minus) faţă de cerere este şi necesară, pentru a permite deplina funcţionare a mecanismelor pieţei în ceea ce priveşte concurenţa şi preţurile (salariile). Se consideră o abatere normală faţă de identitatea dintre populaţia ocupată şi cea activă, o mărime de 2 – 4 % într-o economie naţională. Aceasta poate stimula competenţa profesională şi concurenţa pe piaţa muncii. Totodată, creşterea salariului real trebuie să poată fi menţinută în urma ritmului de creştere a productivităţii muncii, pentru a se obţine creştere şi dezvoltare economică. În acelaşi timp, dinamica proceselor economice, determinată de progresul ştiinţifico-tehnic, este însoţită de mutaţii în structura ofertei de posturi noi, în raport cu care, adaptarea ofertei de muncă înalt calificate se produce cu anumite pierderi în timp şi spaţiu, manifestate şi prin şomaj.

Neîncadrarea mărimii şomajului în limitele considerate „normale", poate fi apreciată atât ca subocupare, cât şi ca supraocupare [5, 358].

Pentru a înţelege aceste concepte, e necesar să plecăm de la echilibrul pieţei muncii, care poate apărea ca [3, 430]:

- echilibru funcţional;
- echilibru structural;
- echilibru intern.

Echilibrul funcţional se realizează prin compatibilitatea ocupării şi productivităţii, în condiţiile determinate de producţie.

Legătura dintre producţie (Q), pe de o parte, şi cantitatea de forţă de muncă (L) şi productivitatea muncii (w), pe de altă parte, se poate exprima printr-o funcţie de producţie:

$$Q = f(L, w)$$

La un nivel dat al productivităţii muncii, volumul producţiei este în funcţie de volumul muncii prestate sau de numărul celor ocupaţi. Folosirea întregului potenţial de muncă al economiei reprezintă un factor al creşterii venitului naţional, iar creşterea productivităţii muncii suplimentează posibilităţile de sporire a produsului naţional.

În condiţiile determinate ale volumului şi ritmului de creştere a producţiei, din confruntarea cererii şi ofertei sau a nevoii de muncă şi a resurselor disponibile de locuri de muncă, rezultă nivelul ocupării de echilibru a forţei de muncă (vezi figura 30.2.):

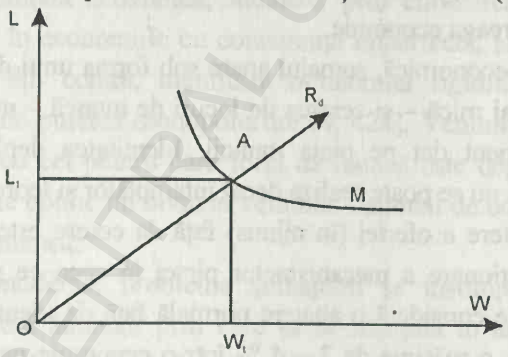


Fig. 30.2. Nivelul ocupării de echilibru [3, 430]

Punctul A, aflat la intersecţia dreptelor productivităţii muncii şi populaţiei ocupate în momentul t reprezintă ocuparea de echilibru, adică volumul ocupării resurselor de muncă, compatibil cu nivelul productivităţii muncii, pentru un volum de activitate dat (producţie, venit naţional).

După modul în care se pot combina factorii respectivi, din punctul de vedere al ocupării forţei de muncă, pot rezulta trei situaţii:

a) oferta şi cererea de muncă sunt egale, caz în care ocuparea de echilibru este egală cu ocuparea deplină;
b) oferta de muncă depăşeşte cererea, caz în care nivelul ocupării de echilibru este inferior celui al ocupării depline, o parte a forţei de muncă rămânând fără utilizare, în şomaj;
c) oferta forţei de muncă este mai mică decât cererea (nevoia socială), caz în care echilibrul îmbracă forma deficitului forţei de muncă, iar ocuparea de echilibru necesită, fie resurse de locuri de muncă suplimentare, fie o creştere mai accentuată a productivităţii muncii.

Echilibrul structural exprimă modul de distribuire a forţei de muncă pe sectoare, ramuri, activităţi, profesii, calificări, pe teritorii etc., în condiţii date ale nivelului producţiei, tehnicii şi productivităţii muncii. Echilibrul intern apare între nevoia socială de muncă şi resursele de muncă, fiind condiţionat de nivelul producţiei şi productivităţii.

Adepţii neoliberalismului contemporan şi, mai ales, ai gândirii monetariste (Fr. A. Hayek, Hicks ş. a.) susţin că ocuparea deplină este sursă a inflaţiei, preconizând renunţarea la conceptul ocupării depline şi la politica bazată pe aceasta. Pe această bază, ţinând seama de evoluţiile mai recente, mulţi economişti au ridicat valoarea procentului şomajului admisibil la 6 – 7% [3, 433].

Subocuparea forţei de muncă este legată de existenţa şi amploarea şomajului. Acesta reprezintă astăzi unul din fenomenele care afectează, în proporţii diferite, economiile tuturor ţărilor.

Şomajul voluntar mai este denumit în literatura economică clasică, *şomaj clasic*, fiind cauzat de rigiditatea poziţiei salariaţilor, a salariului, de anumite prevederi legale, de uzanţe sociale, de adaptarea lentă la schimbări etc.

Mişcarea sindicală determină anumite efecte asupra ocupării. Unii teoreticieni [6, 294] susţin că prin creşterea artificială a salariilor datorată presiunii organizaţiilor sindicale din anumite ramuri, s-ar ajunge la un exces de ofertă de muncă pe piaţa muncii, dând naştere şomajului clasic – figura 30.3.:

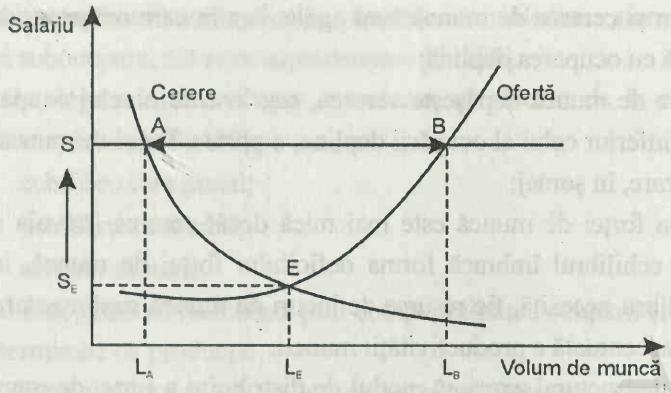


Fig. 30.3. Exces de ofertă de forță de muncă, pentru un salariu ridicat [6, 294]

Creşterea salariilor la nivelul „S", peste punctul de echilibru E, face ca oferta de muncă să crească la L_B. Astfel, partea de ofertă AB pentru salariul atractiv „S" va depăşi nivelul cererii de pe piaţa muncii şi va deveni exces de ofertă, adică numărul de persoane care doresc să muncească, dar nu găsesc locuri de muncă pentru salariul „S". Astfel, se formează şomajul clasic [6, 295]. În acest mod, s-a întâmplat în Germania, după unificarea părţii de vest cu cea de est. Angajaţilor provenind din Germania de Est le-a crescut salariul de circa două ori, ceea ce a dus la apariţia unui şomaj clasic, de masă. Această situaţie nu poate fi stopată prin măsuri macroeconomice, adică prin creşterea cheltuielilor agregate, ci prin măsuri de scădere a salariilor reale.

Conceptul de şomaj presupune definirea, mai întâi, a ceea ce reprezintă situaţia de a fi şomer a unei persoane, deoarece nu orice persoană care nu lucrează poate fi caracterizată ca şomer.

Astfel, în *mod formal (oficial), şomeră* poate fi considerată acea persoană care îndeplineşte condiţiile fizice şi legale pentru a munci (aptă de muncă, în vârstă legală de muncă – peste 15 – 16 ani), dar este lipsită temporar de un loc de muncă corespunzător, fapt evidenţiat în statisticile instituţiei specializate în problemele muncii şi ocrotirii sociale dintr-o ţară. Lipsirea de loc de muncă poate avea, fie o bază subiectivă, ca lipsa dorinţei şi a motivaţiei de a munci în orice situaţie, corespunzătoare şomajului voluntar, fie o bază obiectivă – economică, independentă de voinţa personală, lipsa locului de muncă, definind, în acest caz, situaţia de *şomaj involuntar*.

Situaţia de a fi considerat şomer mai presupune că persoana, care din punct de vedere fizic intelectual şi legal, este aptă de a munci, *caută activ o angajare în muncă*.

Biroul Internaţional al Muncii, aparţinând O.N.U., defineşte şomerul ca persoana ce îndeplineşte cumulativ condiţiile:

– are vârsta de peste 15 ani;

- este aptă de muncă;
- nu are în prezent loc de muncă;
- este disponibilă pentru o angajare salariată;
- caută activ un loc de muncă, fiind înregistrată, cu o cerere la Agenția Națională de Angajări.

În consecință, șomajul reprezintă o stare negativă a economiei, concretizată printr-un dezechilibru important al pieței muncii, prin care oferta de forță de muncă din partea angajaților – agenți economici nu acoperă necesarul de posturi cerute.

Șomajul, în interpretarea lui Keynes, ca dezechilibru temporar între cererea și oferta de forță de muncă, având la bază variația cererii globale efective, pusă în relație directă cu dezvoltarea ciclică, are *caracter conjunctural, ciclic*. Acest tip de șomaj apare ca urmare a reducerii activității economice, în timpul fazelor de recesiune (criză) economică.

În esență, formarea șomajului are la bază două cauze:

a) pierderea locurilor de muncă de către o parte a populației angajate;
b) creșterea ofertei de muncă prin creșterea contingentului de noi absolvenți, a măririi vârstei de pensionare, a ieșirii din activitățile casnice a femeilor, în condițiile rigidității ori scăderii cererii de muncă a pieței.

În țările din Europa răsăriteană, formarea și creșterea șomajului este determinată, așa cum se arată și în Raportul Comisiei Economice a O.N.U. pentru Europa, de doi factori:

a) refacerea echilibrelor și stabilizarea macroeconomică care presupune adoptarea unor politici restrictive în domeniul bugetar și în cel al creditului;
b) trecerea de la planificarea centralizată la economia de piață determină o reducere substanțială a locurilor de muncă, în multe sectoare economice o pondere însemnată căpătând-o *șomajul structural și cel conjunctural.*

30.2. Cauze și forme ale șomajului

Dezechilibre temporare între cererea și oferta de muncă apar datorită unor fricțiuni permanente între purtătorii cererii și cei ce oferă locuri de muncă, manifestate prin decalajul în timp și spațiu dintre tipurile de posturi căutate și apariția lor pe piața muncii sau între condițiile cerute de angajatori, cele oferite de posesorii forței de muncă disponibile și salariile pe care ei doresc să le primească. Aceste fricțiuni sunt datorate *transparenței imperfecte a pieței muncii* și faptului că agenții angajatori și cei ce caută locuri de muncă nu pot fi puși față în față instantaneu pe ansamblul structurilor pieței de

joburi. Acelaşi decalaj apare şi ca urmare a *înclinaţiei indivizilor spre schimbarea frecventă a locului de muncă*, fapt manifestat mai puternic *în rândul tinerilor*. Ei amână, de obicei, momentul angajării, cu speranţa de a găsi un post mai bun, potrivit calificării lor.

Elementele de mai sus caracterizează **şomajul friţional**, considerat a fi caracteristic, în pondere mai mare, ţărilor dinamice cu o mare mobilitate a forţei de muncă.

Armonizarea calificărilor, ocupaţiilor şi localizării geografice necesită o cantitate mare de informaţii. Cu cât piaţa este mai eficientă, cu atât această potrivire se poate face mai rapid. În acelaşi timp, apare şomajul friţional ca rezultat al dinamicii mişcărilor forţei de muncă, proces normal al pierderii şi creării de locuri de muncă, ce nu poate fi evitat [2, 178].

Şomajul friţional depinde de numărul de renunţări la slujbe sau de locurile de muncă vacante (de numărul de lucrători care îşi găsesc posturi). Dacă numărul de lucrători care devin şomeri (pe lună sau pe an) reprezintă un procent *s*, numit rata de renunţare, din numărul de locuri existente (*L*), în timp ce şomajul creşte cu *sL* lucrători, el scade pe măsură ce lucrătorii îşi găsesc locuri de muncă. Dacă notăm cu f rata de găsire a unui loc de muncă, adică procentul de şomeri (*U*) care sunt angajaţi, modificarea şomajului într-o anumită perioadă este dată de:

$$\Delta U = sL - fu$$

Şomajul friţional poate fi înţeles ca stocul $U^{'}$ al şomajului prevăzut să apară, în medie, atunci când şomajul rămâne stabil. Egalitatea fluxurilor înspre şi dinspre şomaj are loc dacă $\Delta U = 0$ sau dacă: $U^{'} = (\frac{s}{f})L$

Pentru persoanele care desfăşoară activităţi casnice şi/sau de creştere şi educare a copiilor, statisticile consideră neocupare, ceea ce este impropriu spus. Ca urmare, acestei categorii de persoane îi corespunde forma de **şomaj aparent**.

Timpul nesalariat în care femeile îşi caută un loc de muncă după ce şi-au încheiat misiunea de creştere a copiilor, considerat, de asemenea, neocupare, devine cauza **şomajului deghizat**.

Şomajul structural este considerat cel determinat de schimbările structurale din economie, prin dispariţia unor activităţi şi apariţia altora, prin schimbarea dotării locurilor de muncă, în raport cu care oferta rigidă de forţă de muncă nu răspunde noilor posturi de care are nevoie economia. În plus, au loc schimbări teritoriale, o mare mobilitate în spaţiu a locurilor de muncă, prin creşterea gradului de urbanizare, dezvoltarea unor localităţi rurale, restructurări ale industriilor, serviciilor etc. Procesul

educațional nu întâmpină întotdeauna, în mod corespunzător, prin structura absolvenților calificați și specializați, noile structuri de posturi din ramurile și subramurile de activitate economică, amplificând proporțiile șomajului structural.

Dimensiunile șomajului structural sunt influențate și de structura, în schimbare, a forței de muncă [6, 281]. Structura forței de muncă se modifică prin tendința de creștere a numărului de femei care intră în câmpul muncii, datorită nevoii presante de venituri mai mari în familie, dar și datorită dorinței personale de a face carieră, de a se afirma pe plan profesional și social. În timp ce ponderea femeilor crește, se constată o scădere a ponderii bărbaților în vârstă, datorită creșterii sumelor alocate de state pentru asigurări sociale și datorită nesiguranței unui loc de muncă plătit, în condițiile dinamismului structural al producției, al serviciilor și al profesiunilor.

În același sens, exercită o puternică influență procesele de emigrație/imigrație, prin plecarea unor specialiști bine pregătiți profesional și intrarea unor muncitori necalificați sau slab calificați, provocând distorsiuni în mecanismul de echilibrare a cererii și ofertei forței de muncă.

Șomajul structural este considerat o formă a șomajului voluntar [5, 363].

Șomajul tehnologic apare în economie ca urmare a introducerii elementelor de progres tehnico-științific, proces ce nu are loc în mod liniar și generalizat, concretizându-se în *salturi tehnologice*, cărora structura ofertei de muncă le răspunde mai lent. Un mod al progresului tehnic de a deveni prezent în structura de producție este înlocuirea unui mod de producție (combinare a factorilor) cu altul.

Mai mult, progresele în mijloace tehnice și tehnologii duc la înlocuirea cu mașini și instalații performante a unei părți a muncii fizice, iar până la absorbirea lucrătorilor eliberați din producție de către alte sectoare industriale și, mai ales din servicii, se creează șomajul tehnologic, ca variantă a celui structural.

Dezechilibrarea raportului cerere de locuri de muncă/ofertă ia forma **șomajului involuntar**, în multe situații în care profesii, meserii și calificări suferă un proces de devalorizare pe piața muncii și nu-și mai găsesc oportunități de angajare. Cu toate că cei aflați în asemenea situații ar accepta alte locuri de muncă compatibile cu cerințele pieței, la salarii mai mici, posibilitățile de angajare se diminuează considerabil și mulți devin șomeri în mod involuntar.

În figura 30.4., ceea ce creează șomajul este dificulatea scăderii salariului real. Șomajul involuntar apare atunci când un individ dorește și este capabil să muncească pentru un salariu w', dar nu își poate găsi un loc de muncă, indiferent cât de mult ar încerca. Acesta este un rezultat – cheie: existența șomajului involuntar trebuie explicată prin *rigiditatea salariului real*, pe care o vom examina în continuare.

Figura arată cazul în care salariul real este fixat la SW', care este mai ridicat decât cel de la nivelul de echilibru al pieței S_E. La S', firmele doresc să angajeze un volum L' de forță de muncă, în vreme ce lucrătorii oferă L''. Întrucât firmele nu pot fi constrânse să angajeze mai mult decât doresc, angajarea este de fapt L', iar L'' – L' va fi forța de muncă oferită care nu este cerută pe piață. Dacă salariul real ar scădea la S_E, cererea ar spori (L' = L'' = L_E), oferta ar descreşte descurajată de nivelul remunerării şi angajarea s-ar restabili în totalitate la L_E.

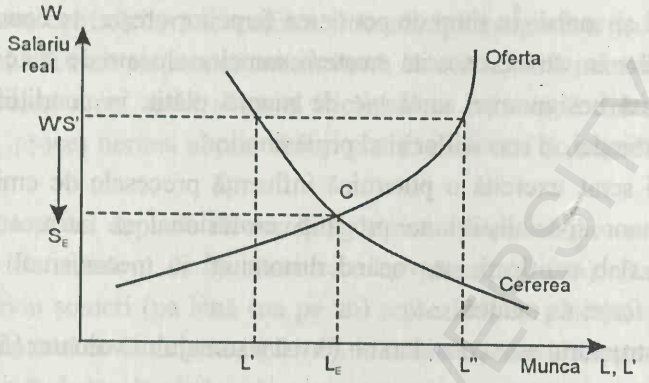


Fig. 30.4. Şomajul involuntar

Şomajul involuntar, caracterizat prin incapacitatea pieței muncii de a oferi locuri de muncă pe măsura cererii, chiar în condițiile în care solicitanții acceptă nivelul de salariu mai mic oferit de piață, apare în procesul reproducției economice ca un fenomen negativ cu implicații grave în plan social. Cele mai frecvente cauze ale acestui tip de şomaj sunt:

- creşterea demografică „şoc";
- decizia de a intra în câmpul muncii a unor persoane active, ocupate o perioadă în activități neremunerate cu salarii;
- caracterul sezonier al unor activități etc.

Şomajul voluntar, căruia unii teoreticieni [6] îi atribuie caracteristicile şomajului clasic, nu înseamnă întotdeauna că dacă aspirația spre un salariu mai mare nu poate fi îndeplinită de condițiile pieței muncii, la un moment dat, lucrătorii potențiali rămânând fără locuri de muncă, aceştia admit voit această stare de lucruri. Incompatibilitatea dintre nivelul de pregătire şi competență cu ofertele de salarii ale pieței îi determină să continue să caute posibilități mai potrivite, rămânând, în acest interval, în situația de şomeri cu frustrările induse pe toate planurile de starea respectivă.

Apartenența la categoria şomerilor voluntari poate fi explicată, pentru o parte a populației active, de *mărimea indemnizației de şomaj*. S-a constatat că, cu cât este mai

mare indemnizația, ca și *perioada pentru care se acordă*, cu atât mai mare este și șomajul. Deși este o condiție pentru definirea șomerului, căutarea activă a unui loc de muncă în intervalul pentru care se acordă venitul sub forma indemnizației de șomaj, scade în intensitate.

La aceasta se adaugă posibilitatea rotunjirii venitului prin prestarea muncii „la negru".

Având rolul economic de a determina un mai mare dinamism al structurii forței de muncă active, flexibilizarea salariaților și a salariilor, în sensul creării echilibrului dintre cerințele economiei și oferta de muncă, șomajul voluntar este considerat normal, natural [5, 365]. Unii teoreticieni admit existența unui **șomaj de echilibru** [2, 182], ca sumă a șomajului structural și a celui funcțional.

În economiile moderne, șomajul afectează aproape toate țările, cu rate destul de ridicate (5–10%), datorate tipului de creștere economică (lentă, stagflație), dezindustrializării, restructurării economice. Acestor cauze generale li se adaugă unele actuale:

- scăderea ritmului investițiilor în extinderea capacităților de producție;
- preferința pentru activități mai rentabile și renunțarea la cele cu productivități scăzute;
- creșterea mobilității forței de muncă;
- creșterea vârstei de pensionare;
- creșterea numărului de absolvenți de învățământ superior și mediu.

30.3. Măsurarea șomajului și efectele lui

Pentru a se analiza amploarea și complexitatea șomajului, se apelează la măsurarea unor caracteristici ale acestuia, respectiv, nivelul, durată, intensitatea și structura lui.

Nivelul șomajului

Starea ideală pentru orice economie, de ocupare deplină a forței de muncă active nu înseamnă, așa cum s-a arătat la începutul capitolului, identitatea dintre numărul persoanelor active și numărul persoanelor ocupate, situație care nu este posibilă deoarece, permanent, într-o economie dinamică, vor exista persoane care își vor căuta un loc sau un alt loc de muncă.

Se știe că, în mod absolut, ocuparea se exprimă prin numărul total al celor utilizați în activitatea socială, iar, în mod relativ, se exprimă prin rata ocupării, determinată ca raport între numărul celor ocupați și populația aptă de muncă.

Nivelul şomajului se poate exprima *în mod absolut*, prin numărul celor neocupaţi şi *în mod relativ*, ca rată a şomajului, calculată prin raportul între numărul şomerilor şi populaţia activă.

Ponderea persoanelor neocupate temporar, de către cei ce caută job-uri şi care pot fi absorbiţi de cererea de muncă a pieţei, formează *rata naturală a şomajului.* În rata naturală se includ şi persoanele care nu doresc să se angajeze pentru nivelul dat al salariului pieţei, ori cu alte mijloace de existenţă, ce nu iau forma salariului.

În funcţie de mărimea acestei rate, se caracterizează mărimea ocupării forţei de muncă prin indicatorii: subocupare, ocupare deplină şi supraocupare.

Efectele economico-sociale ale subocupării sunt negative atât în plan economic – irosirea resurselor de forţă de muncă, a capacităţii creative şi inovaţionale a persoanelor cu nivel ridicat de pregătire, presiuni asupra salariilor – cât şi în plan social – scăderea venitului populaţiei, a nivelului de trai, tensiuni şi convulsii sociale.

Efectele supraocupării apar în legătură cu transformarea muncii într-o resursă rară şi scumpă, ceea ce împinge mărimea salariului treptat, dincolo de nivelul productivităţii, cu implicaţii de lungă durată asupra capacităţii investiţionale şi de creştere economică.

Indicii ratelor şomajului prin care se apreciază ocuparea deplină, subocuparea şi, respectiv, supraocuparea sunt diferiţi în timp şi spaţiu.

Totuşi, este considerată o rată normală, cea cuprinsă între 3 – 6%.

Nivelul şomajului cunoaşte amplitudini diferite pe ţări, zone geografice şi perioade.

În anii '90, ratele şomajului au avut dimensiuni ridicate în majoritatea ţărilor dezvoltate: 10% în U.E. (cele mai mari rate fiind în Spania, 17 – 20% şi Italia, 12%), în S.U.A. 4 – 5%, iar în Japonia, rata şomajului a scăzut de la 8,6 (medie) în anii 1991 – 1995, la peste 4% în ultima parte a anilor '90.

În anul 2001, ca urmare a încetinirii ritmului de creştere, ansamblul ţărilor dezvoltate a înregistrat o anumită creştere, rata şomajului situându-se, în medie, la 6%: în S.U.A. s-a majorat de la 4% în 2000 la 4,8% în 2001, în U.E. s-a redus de la 8,2% la 7,7% (menţinându-se ridicat în Spania – 13%, Grecia – 10,9%, Italia – 9,5%, Finlanda – 9,2%, Franţa – 9%, Germania – 7,9%), în Japonia a atins 5%.

În România, numărul absolut şi rata şomajului au crescut odată cu restructurările economice, oscilând între 8 – 10 şi 12% din forţa de muncă. În anul 2000, rata şomajului a fost de 10,5% (peste un milion de persoane), iar în 2001 s-a redus la 8,6% (826,9 mii). Un fenomen mai nou îl reprezintă creşterea şomajului furnizat de sectorul privat.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Durata şomajului este definită ca fiind timpul scurs din momentul pierderii locului de muncă sau al îndeplinirii condiţiilor de a presta o activitate conform cerinţelor pieţei şi a solicitării unui loc de muncă – pentru absolvenţi, casnice care aleg să câştige un salariu – până la reluarea/începerea activităţii.

Durata şomajului manifestă o *tendinţă generală de creştere.*

Importanţa definirii acesteia pentru fiecare ţară reiese din procesul stabilirii mărimii şi duratei acordării indemnizaţiei de şomaj.

Prelungirea peste un an a duratei stării de şomer reprezintă un fenomen de cronicizare şi creează probleme tot mai mari pentru găsirea şi ocuparea unui loc de muncă.

Intensitatea şomajului este definită de gradul de diminuare a posibilităţii de a munci a unui număr de persoane sau a unor categorii de profesii şi calificări. Se pot distinge:

- *şomajul total*, definit prin pierderea totală a locului şi timpului de muncă;
- *şomajul parţial*, manifestat prin diminuarea, în anumite condiţii, a perioadei de muncă sau a normei de muncă legale, cu reducerea proporţională a salariului;
- *şomajul deghizat,* specific ţărilor slab dezvoltate, caracterizat prin faptul că activitatea în care lucrează persoanele are o eficienţă foarte scăzută, cu o plată proporţională.

Structura şomajului se referă la grupurile sociale omogene, după anumite criterii, care şi-au pierdut căutarea pe piaţa muncii. Acestea pot fi privite prin prisma ramurii de activitate (diferite industrii – siderurgică, metalurgică etc.), a vârstei, profesiei/calificării, sexului, rasei etc.

Există şi situaţii când anumite categorii sociale ori persoane nu sunt *preferate* şi chiar nu sunt tratate egal cu alte categorii de persoane.

Aceste comportamente ale angajatorilor sunt apreciate ca fiind discriminante [6, 280].

Discriminarea, ca o cauză a segmentării pieţei muncii şi a şomajului, apare sub mai multe forme ca:

- discriminare sexuală;
- discriminare rasială;
- discriminare economică.

Discriminarea constă adeseori în excluderea anumitor grupuri de la ocuparea unor posturi.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Cea mai mare categorie de persoane care suferă excluderea ca formă a discriminării economice este cea a femeilor. Cauzele sunt foarte complexe, ele având rădăcini adânci în obiceiurile şi anticipaţiile membrilor societăţii, precum şi în factori de ordin economic: educaţia, profesia, vechimea în muncă.

Anumite concepţii atribuie femeilor un rol mai important în creşterea copiilor şi treburile casnice şi consideră că anumite munci presupun un efort mai mare decât pot depune femeile – inginer, miner, constructor. Asemenea tratamente le sunt adresate şi grupurilor minoritare. Alături de grupurile minoritare (ţigani, imigranţi), femeile fac, în general, parte din grupurile profesionale neconcurente, cu venituri mici.

Structura cererii de muncă se modifică prin creşterea numărului de femei care intră în câmpul muncii, pe piaţa muncii, datorită nevoii presante de venituri mai mari în familie, dar şi datorită dorinţei personale a unor femei de a face carieră, de a se afirma profesional şi social.

În timp ce ponderea femeilor creşte, în structura forţei de muncă se constată o scădere a ponderii bărbaţilor în vârstă, datorită creşterii sumei alocate de stat pentru asigurări sociale şi datorită nesiguranţei locului de muncă în condiţiile dinamismului structural al producţiei şi serviciilor.

Imigraţia/emigraţia de pe piaţa muncii provoacă, de asemenea, anumite schimbări vizând angajarea preferenţială a celor bine pregătiţi profesional şi care acceptă să depună o muncă intensă, nelimitată în timp şi să primească un salariu redus, în comparaţie cu valoarea reală a muncii prestate.

Efectele şomajului sunt atât ample (de masă şi de durată), cât şi adânci (în plan psihic), atât individuale, cât şi sociale, atât pe termen scurt, cât şi pe termen lung, unele benefice, altele total negative.

Implicaţiile negative pot fi analizate ca: economice, sociale şi umane.

Printre aceste implicaţii, pe primul plan se situează cele *economice*, prin neutilizarea unei părţi din principala avuţie – resursele de muncă ale ţării. Pentru relevarea acestei implicaţii a recesiunii şi şomajului care o însoţeşte, se foloseşte adesea determinarea şi compararea produsului naţional brut potenţial, rezultat din utilizarea deplină a forţei de muncă şi cel real, obţinut în condiţiile de recesiune, ştiut fiind faptul că timpul neutilizat din cauza şomajului nu mai poate fi recuperat (output-ul pierdut fiind cunoscut sub denumirea de decalaj P.N.B. (Gross National Product gap) [3, 437, 438].

Implicaţiile negative sociale îşi au originea în pierderea sau diminuarea veniturilor, deteriorarea calităţii vieţii şi a nivelului de trai, manifestându-se prin sărăcie,

tensiuni psihice, familiale, crize de încredere şi speranţă, iar, în final, prin convulsii sociale.

Efectele negative asupra umanului sunt şi mai complexe, şomajul devenind cauză a delincvenţei, abuzurilor, fraudelor, apelării la droguri, crimelor, sinuciderilor etc.

30.4. Relaţia inflaţie – şomaj

Una din problemele teoriei moderne este legată de relaţia inflaţie – investiţii – şomaj.

Rolul stimulator pentru întreprinzători a unei uşoare creşteri a preţurilor s-a subliniat în capitolul precedent. Totuşi, creşterile de preţuri care au însoţit dezvoltarea economică de după recesiunea din 1929 – 1933, în majoritatea statelor, a fost una susţinută, chiar puternică.

În Europa, şocul petrolier a declanşat o creştere accentuată a inflaţiei. dar şi a salariilor, concomitent cu reducerea gradului de ocupare, în timp ce în S.U.A., creşterea salariului real a fost devansată de creşterea gradului de ocupare – figura 30.5.:

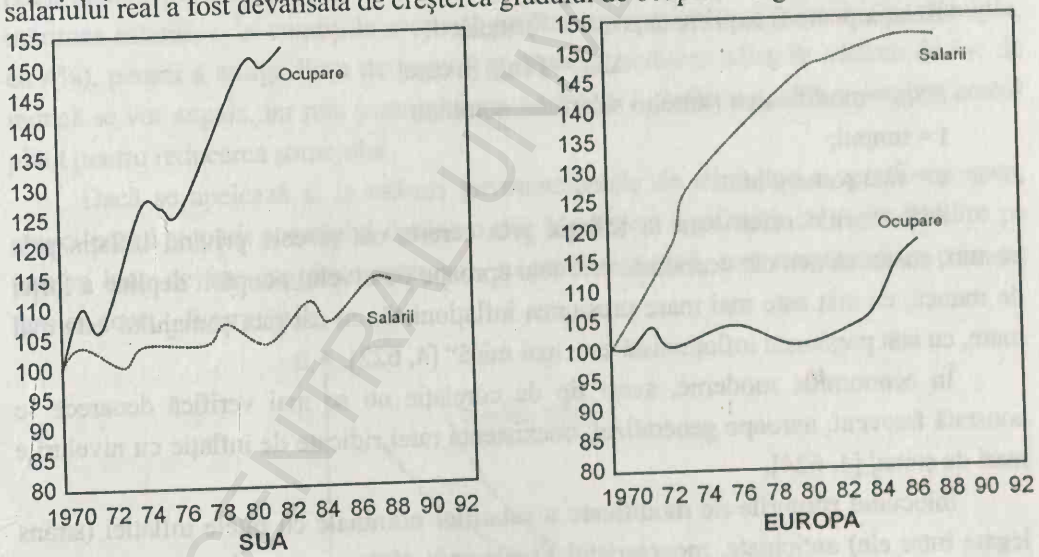


Fig. 30.5. Ocuparea şi salariile reale în Europa şi S.U.A., în perioada 1970 – 1992 [2, 183]

În perioada 1970 – 1992, salariile reale au crescut cu mai mult de 50% în Europa, în vreme ce ocuparea a stagnat. În acelaşi timp, salariile reale în S.U.A. au stagnat, iar ocuparea a crescut cu 50%. (Salariile reale = retribuţia totală per angajat deflatată cu deflatorul P.I.B.).

Această evoluție s-a manifestat pe fondul unei creșteri economice susținute (vezi capitolul *Creșterea și dezvoltarea economică*) și a realizării unor salarii ridicate în toate sectoarele activității economice.

„Este greu de crezut că în economiile contemporane se poate realiza stabilitatea absolută a prețurilor. Pentru ca aceasta să aibă loc, ar fi necesară reducerea salariului nominal, ceea ce este greu de conceput" [3, 429]. Majoritatea economiștilor consideră că „abilitatea sau previzibilitatea prețurilor creează cel mai bun climat pentru o creștere economică sănătoasă". Țările care au înregistrat cele mai mici rate ale inflației, în anii '90 au cunoscut și cele mai stabile ritmuri ridicate de creștere economică: S.U.A., Danemarca, Germania, Austria și altele.

Creșterea economică înaltă și de durată este o condiție a creșterii ofertei agregate cu consecințe asupra reducerii șomajului.

Relația dintre evoluția inflației și a șomajului a fost analizată de economistul Arthur W. Phillips, surprinzând-o într-o curbă denumită „curba Phillips".

Această curbă exprimă o relație de interdependență inversă între rata șomajului și ritmurile de creștere a salariului nominal.

Relația poate fi exprimată printr-o formulă:

$$\Delta S_{(t)} = f(u)_t, \text{ în care:}$$

$\Delta S_{(t)}$ = modificarea ritmului salariului nominal;

t = timpul;

u = rata șomajului.

Atât teoriile referitoare la inflația prin cerere, cât și cele privind inflația prin costuri, susțin că „cu cât economia este mai aproape de nivelul ocupării depline a forței de muncă, cu atât este mai mare presiunea inflaționistă; cu cât rata șomajului este mai mare, cu atât presiunea inflaționistă este mai mică" [4, 622].

În economiile moderne, acest tip de corelație nu se mai verifică deoarece se constată frecvent, aproape generalizat, coexistența ratei ridicate de inflație cu nivelurile mari de șomaj [4, 624].

Înlocuind ritmurile de modificare a salariilor nominale cu ratele inflației (strâns legate între ele) anticipate, monetaristul Friedman a obținut un model contemporan al curbei Phillips.

Friedman constată că între rata de creștere a salariului și cea a șomajului se înregistrează o relație invers proporțională doar pe termen scurt, care nu se menține pe termen lung. Curba Phillips pe termen lung poate apărea, grafic, ca o verticală, ridicată din punctul în care rata reală a șomajului este egală cu rata „naturală" – cea stabilită de

forțele pieței. În raport cu aceasta, curbele pe termen scurt, sunt diferite pentru fiecare nivel al ratei anticipate a inflației – figura 30.6.:

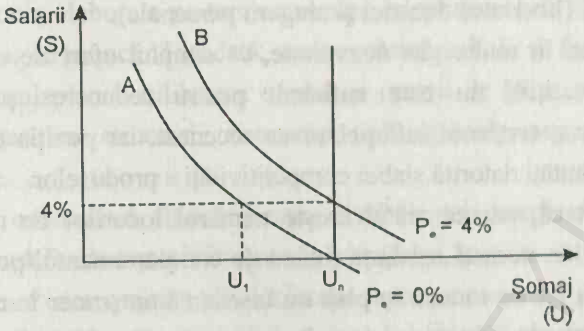


Fig. 30.6. Curba Phillips pe termen scurt

Cu cât rata inflației anticipate este mai mare, cu atât curba pe termen scurt (B) se va deplasa spre cea pe termen lung, economia tinzând către rata naturală a șomajului (U_n). Astfel, pe termen lung, modificările cererii agregate nu vor afecta șomajul, ci mărimea salariilor. În condițiile creșterii producției, vor crește și salariile (de exemplu, cu 4%), pentru a atrage forța de muncă necesară. Lucrătorii aflați în căutare de loc de muncă se vor angaja, iar rata șomajului va scădea (U_1). Inflația de 4% reprezintă costul plătit pentru reducerea șomajului.

Dacă se apelează și la măsuri guvernamentale de stimulare a cererii agregate, atunci costul stopării șomajului devine o rată în creștere a inflației, iar curba Phillips pe termen lung devine una descrescătoare, cu pantă negativă, mai mare decât a celei pe termen scurt – figura 30.7.:

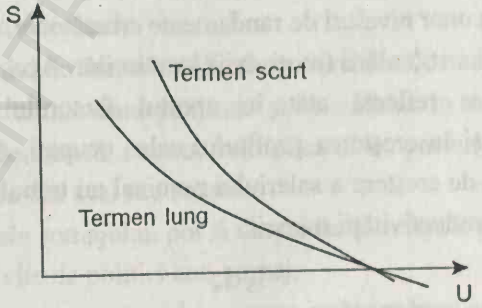


Fig. 30.7. Curba Phillips pe termen lung

Abaterile realităților economice privind inflația și șomajul de la alura curbelor Phillips se datorează intervențiilor statelor în politica de distribuire a veniturilor,

BCU IASI CENTRALA UNIVERSITARA LIBRARY

intervenției sindicatelor în stabilirea nivelului salariilor, a raportului de forțe privind evoluția prețurilor și a gradului de subiectivism în ceea ce privește decizia de ocupare a locurilor de muncă (libertatea deciziei și alegerii personale).

S-a constatat, în multe țări dezvoltate, că simplul efort de creare de locuri de muncă (prin investiții), nu este suficient pentru reducerea șomajului deoarece acționându-se invers, creșterea inflației se va accentua, iar poziția economiei pe piața mondială se va înrăutăți datorită slabei competitivități a produselor.

S-a observat că, adesea, când crește numărul locurilor de muncă, sporește și numărul solicitanților, această tendință ținând de comportamentul persoanelor inactive. Cu alte cuvinte, un loc de muncă în plus nu înseamnă un șomer în minus. S-a calculat că, la 10 locuri create de industrie, șomajul scade cu 6 – 7 unități, iar în servicii, comerț, administrație, chiar cu 1 – 2.

Șomajul ridică numeroase probleme economice și sociale, atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu și lung.

Pe termen scurt, se pune problema asigurării unor venituri minime pentru cei afectați, ceea ce se realizează prin ajutorul sau indemnizația de șomaj; în prezent, el diferă mult prin dimensiuni, cât și prin durata de timp pentru care se acordă.

30.5. Ameliorarea ocupării forței de muncă

Ca resursă care încorporează atât investiție demografică, cât și echiparea posturilor, forța de muncă trebuie utilizată *rațional, deplin și eficient.* În acest sens, acționează și argumentele că munca este un factor de producție ce adaugă valoare nouă produselor, că este un factor cu capacitate creativă, de utilizare activă a bunurilor de capital și de realizare a unor niveluri de randamente crescătoare, pe măsura îmbunătățirii condițiilor de muncă și a stimulării (motivării) lucrătorilor. Aceste caracteristici speciale ale muncii umane se reflectă atât în aportul factorului la crearea venitului întreprinzătorilor, cât și în creșterea profitului celor ocupați, dacă se respectă regula potrivit căreia indicele de creștere a salariului nominal nu trebuie să fie mai mare decât indicele de creștere a productivității muncii:

$$I_S < I_w$$

Problematica ocupării cât mai depline a forței de muncă trebuie abordată în strânsă legătură cu toate celelalte laturi ale vieții economice – atragerea resurselor, folosirea lor eficientă, adaptarea tipurilor de creștere la nevoia asigurării dezvoltării durabile.

Măsurile preconizate trebuie adaptate la specificul fiecărei țări, a stadiului economiei de piață pe care o construiește, a structurilor particulare ale populației și producției; ele trebuie elaborate pe termen mediu, proporțional cu tendințele dinamicii structurale ale forței de muncă. Totodată, aceste măsuri trebuie să fie *mobile* și *flexibile* și să pună pe primul plan echilibrarea ofertei și cererii de locuri de muncă, printr-o permanentă adaptare a structurii sistemelor educaționale cu cele ale evoluției economico-sociale.

Dacă teoria economică clasică acorda insuficienței cererii efective de forță de muncă rolul de cauză fundamentală în apariția șomajului, iar aceasta, la rândul ei, fiind o cerere derivată, este determinată de înclinația spre consum și investițiile noi din economie, este explicabilă, astăzi, existența șomajului chiar în condițiile unei abundențe în consum [5, 366].

Pe lângă aceste considerente, adăugăm și faptul că se manifestă *tendințe noi* în formarea șomajului:

- numărul insuficient de locuri de muncă datorat slabei capacități investiționale în echipament tehnic;
- aflux de forță de muncă provenit din exodul rural ori din cel imigrațional, în raport cu volumul de capital fix existent;
- preferința întreprinzătorilor pentru investițiile de productivitate, în raport cu cele de capacitate;
- restructurările industriale care duc la extinderea duratei timpului de recrutare, selectare și angajare a salariaților;
- prelungirea vârstei de pensionare;
- presiunea tinerilor bine pregătiți profesional asupra locurilor oferite în număr mai mic decât solicitările de joburi;
- creșterea numărului de femei în solicitarea locurilor de muncă;
- tipul de progres tehnic care pătrunde și se extinde în activitățile economice – eliberator de forță de muncă, neutru, multiplicator de posturi, ori deversor de locuri de muncă în ramurile din aval sau amonte.

Cunoscând sursele șomajului, pot fi desprinse și *soluțiile posibile* de diminuare a lui, ca și măsurile potrivite de politici anti-șomaj.

Politicile anti-șomaj adoptate de guverne includ măsuri cu acțiune directă asupra șomerilor, măsuri care privesc întreaga populație ocupată, precum și alte măsuri.

Dintre *soluțiile ce îi privesc direct pe șomeri* pot fi enunțate:

- reintegrarea celor eliberați prin restructurările industriale în alte activități de producție și servicii;

• organizarea, la direcțiile și oficiile ocupării forței de muncă, de cursuri de calificare (recalificare/training) gratuite pentru cei ce caută posturi și nu au calificarea cerută;

• centralizarea bazelor de date la oficiile teritoriale și naționale ale ocupării forței de muncă pentru orientarea șomerilor spre ramurile și activitățile generatoare de locuri de muncă, spre piețele și târgurile de joburi.

Politica anti-șomaj ce vizează populația ocupată poate să includă măsuri ca:

• facilități de creditare și scutiri de sarcini fiscale pentru întreprinzătorii ce creează locuri de muncă și pentru cei ce angajează prioritar tineri absolvenți;

• sprijinirea apariției de noi întreprinderi în producție și servicii;

• încurajarea utilizării unor forme noi de angajare, favorabile atât angajatorilor, cât și potențialilor angajați – mai multe contracte, jumătate de normă, externalizarea muncii (la domiciliul angajaților) etc.

• restricții aplicate angajatorilor la eliberarea angajaților din posturile ocupate;

• controlul angajatorilor privind posibilitatea de discriminare aplicată în procesul recrutării de personal;

• încurajarea de inițiative și soluții locale ce țin de administrațiile teritoriale și investitorii locali.

În grupa „alte măsuri anti-șomaj poate fi abordată eliminarea discriminării.

Combaterea discriminării pe criterii de sex, rasă și alte caracteristici, are la bază elaborarea unei legislații a muncii care să pedepsească folosirea metodelor discriminatorii în recrutarea, concedierea și utilizarea forței de muncă [6, 283]. Mai există obstacole foarte subtile puse de angajatori în calea ocupării de posturi de către femei, minorități sau persoane vârstnice (peste 35 – 40 de ani). Împotriva acestora se pot lua măsuri mai agresive ca „acțiunile afirmative" prin care angajatorii sunt obligați să demonstreze prin acțiunile lor concrete că au întreprins acțiuni suplimentare pentru angajarea persoanelor din grupurile sociale mai puțin reprezentate pe piața muncii.

Efectele negative pe care le generează șomajul afectează economia în ansamblu, prin partea de produs global potențial ce nu s-a creat, ca urmare a neutilizării integrale a forței de muncă disponibile, ca și pe cei direct implicați – șomerii – prin lipsa unor venituri potențiale (salariile pe care nu le primesc), dar și ca urmare a tensiunilor psihice, familiale și sociale.

Rolul esențial în utilizarea cât mai deplină a resurselor de muncă revine *creșterii economice reale* pe bază de investiții, inovare, înnoire și modernizare a produselor/ serviciilor. În același sens, poate acționa și extinderea comerțului extern, inclusiv un mai mare dinamism economic și o mai mare mobilitate a forței de muncă.

Politicile macroeconomice, cu măsuri de limitare a şomajului, sunt diferite de la ţară la ţară şi de la etapă la etapă, în funcţie de factorii economici, sociali şi politici specifici. Dar, în esenţă, pentru toate statele, se conturează anumite corelaţii ce trebuie create: între creşterea economică, productivitatea muncii, utilizarea forţei de muncă, durata muncii, creşterea salariilor şi dinamica preţurilor [3, 438].

Asistenţa socială acordată de state sub forma *indemnizaţiilor de şomaj* reprezintă o formă de solidaritate cu această categorie a populaţiei, ca şi de conştiinţă socială.

Sistemele de indemnizaţii de şomaj sunt diferite de la ţară la ţară, în ceea ce priveşte criteriile de acordare, perioada pentru care se acordă şi rata înlocuirii veniturilor, după cum reiese din datele tabelului 30.1[2]:

Tabelul 30.1. Şomajul: condiţii de acceptare şi indemnizaţii

Statul	Condiţii de acceptare[a]		Durata maximă[b]	Rata înlocuirii veniturilor[c]	
	Durata ocupării	Perioada de referinţă	Asistenţă	Necăsătorit	Căsătorit
Austria	156 săpt.	5 ani	30 săpt.	41	44
Belgia	90 săpt.	27 luni	∞	60	60
Danemarca	(d)	3 ani	30 luni	64	64
Finlanda	(d)	4 ani	2 ani	59	59
Franţa	12 luni	24 luni	30 luni	59	59
Germania	3 ani	4 ani	12 luni	58	58
Grecia	7 luni	12 luni	5 luni	50	50
Irlanda	48 săpt.	1 an	15 luni	29	43
Italia	1 an	2 ani	6 luni	15	15
Olanda	3 ani	5 ani	38 luni	70	70
Norvegia	(d)	2 ani	80 săpt.	62	62
Spania	48 luni	48 luni	24 luni	62	80
Suedia	5 luni	12 luni	60 săpt.	90	90
Elveţia	12 luni	2 ani	50 săpt.	70	70
Marea Britanie	11 săpt.[e]	1 an	52 săpt.	16	26
SUA	20 săpt.	1 an	26 săpt.	50	50

[a] Perioada necesară de angajare în răstimpul unei perioade de referinţă pentru o durată maximă de acordare a indemnizaţiilor (de exemplu, pentru a te califica în Austria ca lucrător trebuie să fi lucrat cel puţin 56 de săptămâni în 5 ani înainte de a deveni şomer);

[b] Perioada de acceptare pentru alocaţii de şomaj maxime şi pentru asistenţă continuă;

[c] Raportul dintre alocaţiile maxime şi câştigurile anterioare (ambele fără a se considera impozitele);

[d] Danemarca, Finlanda şi Norvegia utilizează un sistem cu perioade de referinţă;

[e] Criteriul este un nivel de contribuţii la asigurări care se ridică în majoritatea cazurilor la aproape 11 săptămâni.

Pe lângă indemnizaţiile de şomaj, asistenţa socială mai poate include şi *ajutoare acordate şomerilor*, ajutoare sociale (de sprijin), pensionarea timpurie, asigurările de sănătate şi ajutoarele acordate în cazuri de incapacitate.

Siguranţa socială poate deveni şi o capcană ce ar conduce la şomaj de lungă perioadă (peste un an). Această tendinţă de cronicizare a şomajului se manifestă, în special, în ţările dezvoltate din Europa, unde transferul naţional de venit în favoarea indivizilor este de peste 20% din venitul naţional (Belgia, Franţa, Italia).

Pe termen scurt, apare necesitatea unor *venituri minime* care îmbracă forma indemnizaţiilor de şomaj care, ca mărime, sunt, de asemenea, diferite, de la ţară la ţară. Astfel, ponderea indemnizaţiei faţă de salariul primit anterior era între 28% în Marea Britanie şi 55% în Italia, în timp ce durata de acordare era de 26 de săptămâni în Italia şi 52 de săptămâni în Anglia [3, 439].

În România, legislaţia privind acordarea indemnizaţia de şomaj defineşte condiţiile în care aceasta poate fi acordată:

- şomerul să fie înscris la Oficiile forţei de muncă din cadrul Direcţiei de muncă şi Protecţie Socială şi
- starea sănătăţii să îi permită încadrarea în muncă.

Fondul indemnizaţiilor de şomaj este constituit în proporţie de 4/5 din contribuţiile întreprinderilor şi instituţiilor, iar 1/5 din contribuţia pentru şomaj a salariaţilor.

Pe lângă această formă de protecţie socială, statul român acordă sprijin în vederea reintegrării profesionale printr-un sistem de calificare/recalificare, precum şi diferite ajutoare sociale.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Bibliografie:

1. Angelescu, C. şi colab., *Economie*, ediţia a V– a, Editura Economică, Bucureşti, 2000
2. Burda, Michael, Wyplosz, Charles, *Macroeconomie, perspectiva europeană*, Editura ALL BECK, Bucureşti, 2002
3. Creţoiu, Gh., Cornescu, V., Bucur, I., *Economie*, Editura ALL BECK, Bucureşti, 2003
4. Hardwick, Ph., Langmead, J., Khan, B., *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iaşi, 2003
5. Ignat, I. şi colab., *Economie politică*, Editura Economică, Bucureşti, 1998
6. Samuelson, P., Nordhaus, W., *Economie politică*, Editura Teora, Bucureşti, 2000

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

31. INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Structura:

31.1. Conținutul, necesitatea și formele integrării economice
31.2. Uniunea Europeană
31.3. Integrarea europeană a României
31.4. Beneficii și costuri ale integrării României în U.E.
31.5. Instituțiile Uniunii Europene

31.1. Conținutul, necesitatea și formele integrării economice

Integrarea economică a însemnat pentru multe state slăbite de război o soluție la problemele lor economice, dar și un scut cu valențe de inhibare a tendințelor cotropitoare ale unor țări. Perioada postbelică a cunoscut numeroase încercări de integrare prin constituirea a cca. 60 de grupări și organizații cu caracter integraționist. Prima a fost Organizația Europeană de Cooperare Economică din 1948, creată cu sprijinul Statelor Unite ale Americii, care i-au acordat sarcina de a se ocupa de repartizarea între țările europene a ajutoarelor alocate în cadrul Planului Marshall de refacere a economiilor statelor participante la al II-lea război mondial. Locul acestei organizații a fost luat de O.C.D.E în 1965. O formă de integrare constituită prin înțelegeri interguvernamentale, dar în care se creează și organisme suprastatale și supranaționale este Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (1951), caracterizată ca „**prima organizație europeană supranațională**" din care fac parte: Belgia, Olanda, Luxemburg, Germania, Italia, Franța.

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Această grupare își crează și o *piață comună* a cărbunelui și oțelului, concretizând forma economică a integrării. Mai târziu, împreună cu CEE și Euratomul se va forma Uniunea Europeană, care dispunea, prin organisme suprastatale proprii, de putere de decizie, putere executivă și putere legislativă [3,586].

Termenul de **integrare** semnifică procesul de reunire a unor părți dintr-un întreg. Sub aspect economic, sensul inițial a fost cel de **integrare industrială**, pe verticală sau orizontală, cu referire la crearea unor relații speciale între furnizori-clienți sau între firme cu același profil [6,36].

Integrarea economică se afirmă, nu atât ca un scop în sine, cât ca un mijloc de eliminare a discriminărilor dintre entitățile economice ale unor țări diferite ca și de atingere a unor obiective, în primul rând economice, dar, treptat, și a unora sociale, politice, de apărare și securitate etc.

Conceptul de integrare economică este relativ nou în știința economică. Accepțiunea acordată de teoreticienii contemporani se referă la „*procesul de dezvoltare a interdependențelor economice dintre state, prin forme și metode care asigură pe de o parte, continuitatea, aprofundarea și trăinicia schimburilor economice, iar pe de altă parte, creșterea gradului de întrepătrundere a economiilor naționale într-un organism divers în prezentare, dar unitar și omogen în funcționalitatea sa*" [5,583].

Necesitatea istorică a acestui proces reiese din următoarele condiții:

1. internaționalizarea factorilor de producție și a diviziunii muncii;
2. tendința de modernizare a fluxurilor economice;
3. generalizarea progresului tehnico-științific contemporan;
4. decalajele aparente dintre capacitățile naționale de producție în creștere și capacitățile de absorbție a piețelor naționale, limitate;
5. nevoia de promovare a intereselor țărilor membre ale diferitelor grupări economice în fața concurenței de pe piețele mondiale;
6. apropierea dintre țări sub aspecte culturale, istorice, geografice, a relațiilor tradiționale etc.;
7. comunitatea de interese a țărilor – economice, politice, științifice, determinate de nivelul dezvoltării și al aspirațiilor spre progres;
8. interese politice comune – creșterea puterii economice, de apărare, de negociere.

O primă manifestare concretă a integrării economice o reprezintă dezvoltarea și diversificarea *comerțului internațional.* Integrarea economică a statelor este rezultatul dezvoltării diviziunii internaționale a muncii și a specializărilor pe bază de complementaritate a țărilor. În perioada postbelică comerțul mondial a cunoscut o

accentuată creştere şi diversificare. Importurile şi exporturile înregistrează ritmuri de creştere mai mari decât a producţiilor naţionale, reprezentând 25-30% din acestea, iar din ţările cu economiile cele mai deschise ajung la 50% din produsele cele mai mondializate [3,583]. Comerţul mondial cu produse manufacturate a crescut de 4 ori mai repede decât venitul mondial.

Alte concretizări ale integrării statelor au loc în planul progresului tehnico-ştiinţific, al circulaţiei şi aplicării descoperirilor cercetării ştiinţifice, al circulaţiei informaţiilor privind pieţele, înnoirea produselor şi tehnologiilor care, la rândul lor, măresc interdependinţele economice dintre ţări.

Relaţiile care se creează între ţările integrate economic, precum şi între acestea şi ţările membre ale grupărilor integrate pot îmbrăca anumite forme [3,586]:

- raporturi *preferenţiale* între ţările unei organizaţii formate prin integrare;
- raporturi *protecţioniste* faţă de ţările membre;
- raporturi *de asociere* faţă de ţările neparticipante la forma de integrare, dar care au solicitat şi au încheiat acorduri de asociere, care le creează unele avantaje şi, după o pregătire, posibilitatea de a se integra;
- raporturi fie *de conlucrare*, fie tensionate între grupările integraţioniste şi cele mondiale (globale).

La baza derulării procesului de integrare stau câteva **principii esenţiale**:

- crearea unui spaţiu economic comun;
- circulaţia liberă a factorilor de producţie;
- consumarea resurselor în comun, pe criterii de eficienţă economico-socială maximă;
- realizarea unei uniuni vamale;
- realizarea unei politici comune în domeniile: economic, financiar, fiscal, social [6,37].

Avantajele scontate care devin atractive pentru ţările ce aderă la o organizaţie integraţionistă regională, sunt diferite pentru ţările dezvoltate, industrializate şi pentru cele în curs de dezvoltare. Primele urmăresc reducerea barierelor comerciale netarifare şi dezamorsarea tensiunilor comerciale în scopurile creşterii eficienţei schimburilor prin: ameliorarea eficienţei producţiei, creşterea fluidităţii pieţei, reducerea costurilor de tranzacţionare şi generalizarea tehnologiilor eficiente.

Pentru ţările în curs de dezvoltare, integrarea economică vizează eliminarea barierelor comerciale tarifare ca o cale de industrializare a economiilor lor şi economisirea de devize prin mecanismul compensării schimburilor dintre ţările asociate.

BCU "CAROL I" LIBRARY

Privită **ca proces**, integrarea economică interstatală presupune măsuri de *eliminare a discriminărilor* agenților economici aparținând diferitelor țări, iar privită ca **stare de lucruri**, integrarea reflectă *absența discriminărilor* între economii naționale [2,616].

Având în vedere gradul de adâncime sau amploare a fenomenului, integrarea poate fi: *națională, regională, globală, continentală.*

Formele de integrare, numite și **stadii**, reflectă criteriile și măsura în care sunt atinse obiectivele propuse:

a) Cooperare economică;

b) Colaborare economică;

c) Clubul de comerț preferențial;

d) Zona de liber schimb ca suprafețe (arii) de integrare interstatală în cadrul cărora se înlătură barierele comerciale dintre acele țări. Țările integrate pe zone de liber schimb utilizează la granițe inspectori vamali și, își acordă reciproc anumite **preferințe**, iar față de țările din afara zonei adoptă politici proprii. Astfel de grupări sunt: Asociația Europeană a Liberului Schimb (A.E.L.S.), Acordul Nord-american de Comerț Liber (N.A.F.T.A.), Acordul Central European de Comerț Liber (C.E.F.T.A.) din care face parte și România, Asociația Latino-americană de Integrare și altele.

e) Uniunea vamală, în care, pe lângă îndepărtarea barierelor comerciale se adoptă, concomitent, de către toate țările participante un tarif vamal extern comun față de alte țări nemembre. Astfel de acorduri sunt: Uniunea Vamală a Țărilor Baltice și Pactul Andin (America Latină).

f) Zonă de cooperare economică cum funcționează organizația de Cooperare Economică din zona Mării Negre. În cadrul acestui tip de integrare, cooperarea include activități diverse: transporturi, telecomunicații, mediu, crearea de schimburi comerciale, bănci comune etc.;

g) Piața comună, care presupune uniune vamală, uniune monetară și circulație liberă, între țările integrate, a bunurilor economice, persoanelor și capitalurilor. Astfel, s-au creat Piața Comună a Conului de Sud, Piața Comună a Americii Centrale, Piața Comună Arabă;

h) Uniune economică și monetară, în care pe lângă elementele anterioare, se acționează pentru armonizarea politicilor economice naționale. Țările participante își unifică toate politicile economice în domenii ca: migrație, comerț, fiscal, monetar, bunăstare. În aceste țări se trece la folosirea unei monede unice și se înființează o bancă comună, ca și un ansamblu de instituții de conducere a problematicii și intereselor comune, precum și organisme (mecanisme) de coordonare a activităților economice și

politice. Obiectul integrării se poate extinde şi la domeniul militar. Competenţele statale sunt transferate unor instituţii comunitare. În această fază superioară şi complexă de integrare se află în prezent Uniunea Europeană;

i) integrare economică totală,

Aceste forme diverse de înţelegere economică mai pot fi grupate, la rândul lor, în *forme simple* – zone de liber schimb, uniuni vamale şi integrare pe produse, dar şi în *forme complexe*: piaţa comună, uniunea economică, uniunea monetară, uniunea politică.

Deci, privită evolutiv, integrarea pleacă de la facilitatea schimburilor economice şi poate ajunge până la includerea tuturor domeniilor vieţii economice sociale şi politice între câteva, mai multe, sau toate ţările. Odată cu trecerea la forme mai complexe, ţările participante cedează din atribuţiile statale, formând organisme suprastatale, care limitează independenţa şi suveranitatea statelor, dar fără ca acestea să-şi piardă particularităţile proprii, identitatea naţională de cultură, limbă şi tradiţii.

De asemenea, odată cu evoluţia integrării economice de la forme simple la forme superioare, are loc un proces de împletire a interdependenţelor economice cu cele sociale, politice şi militare, care produc progrese multiple în toată comunitatea – vezi tabelul nr. 31.1. [6,40].

Tabelul nr. 31.1 Formele de integrare economică şi progresele implicate de acestea

Tipul de bloc economic	Eliminarea barierelor tarifare	Tarif vamal extern comun	Eliminarea barierelor comerciale netarifare	Cele patru libertăţi fundamentale	Moneda unică	Politici comune (armonizarea politicilor)	Politici supranaţionale +Constituţie Europeană
Zona de liber schimb	X						
Uniunea vamală	X	X					
Piaţa comună a mărfurilor	X	X	X				
Piaţa comună	X	X	X	X			
Uniunea monetară	X	X	X	X	X		
Uniunea economică	X	X	X	X	X	X	
Uniunea politică	X	X	X	X	X	X	X

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Pentru diferitele stadii de integrare enumerate se pot identifica unele *caracteristici comune* [6,40]:

- deşi pe plan intern, ţările membre elimină discriminarea dintre agenţii economici, pe plan extern, în raporturile cu agenţii economici din afara spaţiului comun, discriminările se menţin sau se introduc.
- *presupun colaborarea între ţările participante,* iar necesităţile de armonizare devin imperioase şi aprofundarea colaborării inevitabilă, pe măsura atingerii unor stadii mai înalte de integrare. Apar astfel instituţii comune supranaţionale, cu drept de decizie în probleme de interes comun.

31.2.Uniunea Europeană

Uniunea Europeană este rezultatul unui process complex de integrare, început prin cooperare economică, în anul 1952, între 6 ţări: Belgia, Germania, Franţa, Italia, Luxemburg şi Olanda ce au constituit Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oţelului (C.E.C.O.).

În cei peste 50 de ani scurşi până în prezent, procesul de integrare s-a amplificat, de-a lungul a şase etape de aderare:

Etape	Anul aderării	Ţările aderante	Nr. ţări	Total ţări
I	1952	Belgia, Germania, Franţa, Italia, Luxemburg, Olanda	6	6
II	1973	Danemarca, Irlanda şi Regatul Unit al Marii Britanii	3	9
III	1981	Grecia	1	10
IV	1986	Spania şi Portugalia	2	12
V	1995	Austria, Finlanda şi Suedia	3	15
VI	2004	Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Cehia, Slovacia, Slovenia şi Ungaria	10	25

Ce-a de-a 6-a aderare va adăuga celor 25 de state membre, cu 460 milioane de locuitori, noi ţări, între care şi România.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

La baza creării Uniunii Europene stă unitatea de interese ce are ca suport principiul solidarității.

Pe baza acestora s-au elaborat politici comune, considerând că în multe domenii se pot obține rezultate mai bune la nivel european decât la nivel național.

Politicile comune tuturor statelor membre conferă *unicitate* Uniunii Europene, rezultată din acceptarea statelor de a ceda o parte a suveranității lor către instituțiile comunitare care elaborează politici cu aplicabilitate pe întreg teritoriul Uniunii.

Misiunea Uniunii Europene este de a organiza relațiile dintre statele membre și dintre popoarele acestor țări, într-o manieră coerentă [8,10].

Obiectivele Uniunii Europene sunt [8,10]:

- promovarea progresului economic și social echilibrat și durabil (piața unică a fost instituită în 1993, iar moneda unică a fost lansată în 1999);
- afirmarea identității Uniunii Europene pe scena internațională prin acordarea de ajutor umanitar pentru țările nemembre, o politică externă, de apărare și de securitate, comună, implicare în rezolvarea crizelor internaționale, poziții comune în cadrul organizațiilor internaționale;
- instituirea cetățeniei europene (care nu înlocuiește cetățenia națională, doar o completează), conferind un număr mare de drepturi civile și politice cetățenilor europeni;
- crearea și consolidarea relațiilor în baza dreptului comunitar (corpul legislației adoptate de către instituțiile europene, împreună cu tratatele fondatoare).

Aceste obiective se realizează în condițiile și ritmurile prestabilite în Tratatul Uniunii, pe baza respectării principiului subsidiarității. Conferința Inter-guvernamentală a U.E. a fost inițiată ca Forum în care pot fi elaborate amendamentele la Tratatele existente sau pot fi constituite noi Tratate, ca cel de la Amsterdam (1997).

Pilonii constituirii Uniunii Europene, prin Tratatul de la Maastricht, semnat în februarie 1992 și intrat în vigoare la 1 noiembrie 1993 sunt [8;11,12]:

1. Comunitățile Europene – C.E.C.O., C.E.E., Euroatom – permit instituțiilor Uniunii să coordoneze politici comune și partajate în diverse domenii: Piața unică, transporturi, concurență, moneda unică, ocuparea forței de muncă, educație, cultură, sănătate, protecția consumatorilor, cercetare, protecția mediului, agricultură, ș.a, potrivit obiectivului de coeziune economico-socială;
2. Politica externă și de securitate comună reprezintă cadrul acțiunilor comune ale statelor membre ale Uniunii Europene în acest domeniu;

BCU CLUJ-NAPOCA LIBRARY

3. Cooperarea polițienească și judiciară în materie penală este cadrul cooperării dintre organele de poliție și de justiție din cele 25 state membre pentru consolidarea securității interne.

Istoria formării Uniunii Europene impune evidențierea Tratatelor prin care s-au pus bazele cadrului instituțional și mecanismelor de funcționare:

- **Tratatul de la Maastricht (1992),** de constituire a U.E. din cele 12 state ale Comunității Europene. Tratatul a intrat în vigoare la 1 noiembrie 1993.
- **Tratatul de la Amsterdam** care vizează următoarele obiective principale:
  1. plasarea problemelor locurilor de muncă și a drepturilor cetățenilor în centrul preocupărilor Uniunii;
  2. îndepărtarea ultimelor obstacole din calea libertății de mișcare și întărirea securității cetățenilor;
  3. conferirea U.E. a unei voci mai puternice în afacerile mondiale;
  4. sporirea eficienței structurilor instituționale.
- **Tratatul de la Nisa** [8;12,3] a fost semnat de către miniștrii Afacerilor Externe ai statelor membre ale Uniunii Europene la 26 februarie 2001 și a intrat în vigoare la 1 februarie 2003, după ce a fost ratificat de fiecare stat membru, fie prin vot în parlamentul național, fie prin referendum. Acest tratat, considerat indispensabil viitoarei extinderi, conține prevederi pentru a asigura o bună activitate instituțională în momentul când Uniunea va avea aproape 30 de membri, înscriindu-se deci în viziunea unei forme instituționale ale cărei 3 axe principale sunt: componența și modul de funcționare al instituțiilor europene, procedura de decizie din cadrul Consiliului de Miniștri și consolidarea cooperării între instituții.
- **Tratatul de Aderare** semnat la 16 aprilie 2003 de zece state: Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Cehia, Slovacia, Slovenia și Ungaria, a fost ratificat de către cele 15 state membre, permițându-le noilor membri să adere la U.E. la 1 mai 2004.

O altă particularitate a organizației este că Uniunea Europeană realizează obiectivele sale complexe cu *beneficii mai mari decât costurile.*

Beneficiile decurg dintr-o mai bună alocare comună a factorilor de producție, din politicile de stabilizare a creșterii economice și de redistribuire echitabilă a veniturilor. În acest fel, prin unificarea și armonizarea deciziilor se minimizează aspecte ca:

- posibilitatea de a echilibra veniturile cu cheltuielile bugetare în acord cu nevoile interne;
- posibilitatea finanțării inflaționiste a deficitului bugetar.

Superioritatea nivelului de integrare ce caracterizează Uniunea Europeană se relevă prin procesul constituirii ei – trecerea de la forme simple la forme complexe, profund integraționiste, prin conținutul obiectivelor sale, prin specificul mecanismelor utilizate, ca și prin efectele obținute și așteptate.

U.E. realizează cu mai mare succes corelarea componentelor esențiale ale integrării: interesele strategice ale guvernelor țărilor membre, grupurile de interese din țările integrate, grupurile de autorități și interese din alte țări.

Concretizarea obiectivelor Uniunii are loc prin procesele de *integrare negativă* – eliminarea obstacolelor din calea armonizării intereselor – și *integrare pozitivă* – crearea de condiții reale pentru funcționarea componentelor economice integrate.

Uniunea Europeană dovedește capacitate superioară de conlucrare a țărilor privind procedurile de armonizare a obiectivelor comune, obținerea consensului, elaborarea și aplicarea unor noi principii de conduită economică. Pe măsura perfecționării formelor conlucrării, a apărut necesitatea transferării unor abilități de la nivel național la nivel unional, prin crearea de instituții decizionale comune, de tipul organismelor internaționale, diminuându-se competențele decidenților macroeconomici din țările membre.

În procesul comunicării, U.E. utilizează *o ierarhie* a politicilor de conlucrare:

1. *informarea reciprocă* în ceea ce ține de instrumente și mecanisme de politică economică internă;
2. *consultarea*, prin care partenerii își exprimă acordul în ce privește informarea reciprocă și solicitarea sprijinului privind un anumit set de decizii pe care urmează să-l adopte;
3. *coordonarea,* în sensul că partenerii se pun de acord cu privire la acțiunile necesare pentru aplicarea unor politici comune;
4. *unificarea* prin eliminarea unor instrumente naționale și adoptarea altora comune pentru întreaga zonă, fie adoptarea unor instrumente identice pentru toți partenerii;
5. *armonizarea* sau îmbinarea perfectă, prin deplină înțelegere, a intereselor partenerilor în toate domeniile convenite. În procesul comunicării între structurile U.E. se formează anumite fluxuri decizionale – fig. 31.1 [2,622].:

BCU IASI CENTRALA UNIVERSITARA LIBRARY

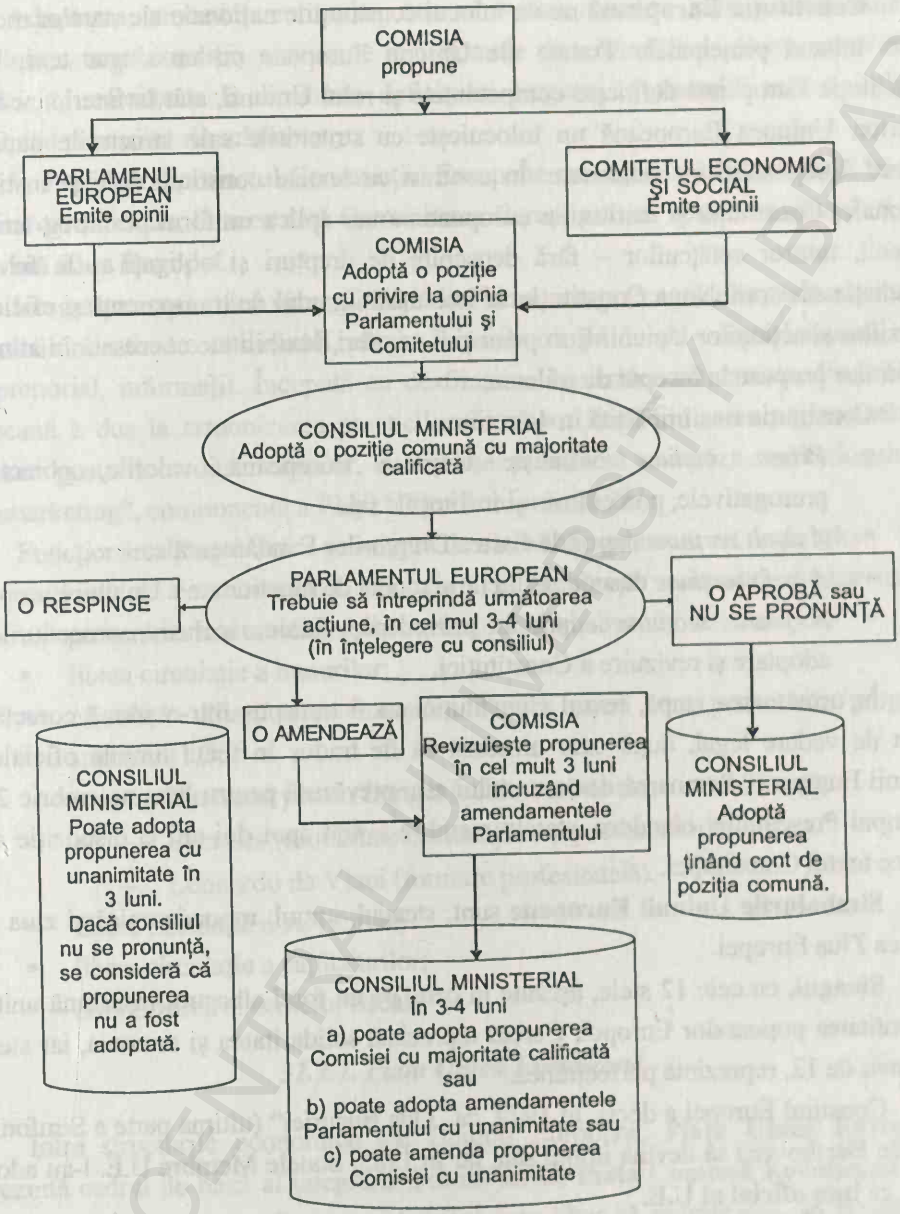

COMISIA
propune
PARLAMENUL EUROPEAN
Emite opinii
COMITETUL ECONOMIC ŞI SOCIAL
Emite opinii
COMISIA
Adoptă o poziţie cu privire la opinia Parlamentului şi Comitetului
CONSILIUL MINISTERIAL
Adoptă o poziţie comună cu majoritate calificată
O RESPINGE
PARLAMENTUL EUROPEAN
Trebuie să întreprindă următoarea acţiune, în cel mul 3-4 luni (în înţelegere cu consiliul)
O APROBĂ sau NU SE PRONUNŢĂ
O AMENDEAZĂ
COMISIA
Revizuieşte propunerea în cel mult 3 luni incluzând amendamentele Parlamentului
CONSILIUL MINISTERIAL
Poate adopta propunerea cu unanimitate în 3 luni.
Dacă consiliul nu se pronunţă, se consideră că propunerea nu a fost adoptată.
CONSILIUL MINISTERIAL
Adoptă propunerea ţinând cont de poziţia comună.
CONSILIUL MINISTERIAL
În 3-4 luni
a) poate adopta propunerea Comisiei cu majoritate calificată
sau
b) poate adopta amendamentele Parlamentului cu unanimitate sau
c) poate amenda propunerea Comisiei cu unanimitate

Fig. 31.1. Fluxurile comunicărilor de cooperare între organele Uniunii Europene

Uniunea Europeană îşi demonstrează calităţile de *formă avansată de integrare economică internaţională* prin *efecte*: economice, sociale, culturale, financiare, monetare şi de stabilitate regională. De exemplu, merită observate efectele creării Pieţei Unice, asupra dimensiunilor ei economice, prezentate în fig. 31.2. [3,623]

Principalul document al funcţionării U.E. îl reprezintă Constituţia acesteia.

Constituția Europeană nu va înlocui constituțiile naționale ale statelor membre, ci va înlocui principalele Tratate ale Uniunii Europene cu un singur text, unitar. Constituția Europeană definește competențele și rolul Uniunii, atât în interior, cât și în exterior. Uniunea Europeană nu înlocuiește cu structurile sale structurile naționale, fiecare funcționând în continuare. În contrast cu textele constituționale și instituțiile naționale, Constituția și instituțiile europene se vor aplica uniform pe întreg teritoriul Uniunii, tuturor cetățenilor – fără deosebire de drepturi și obligații – la fel ca și jurisdicția acestora. Noua Constituție va îmbunătăți gradul de transparență și eficiență a deciziilor și acțiunilor Uniunii Europene și îi va oferi flexibilitatea necesară în atingerea scopurilor propuse la început de mileniu.

Constituția este împărțită în 4 secțiuni:

- *Prima secțiune* definește Uniunea Europeană, valorile, obiectivele, prerogativele, procedurile și instituțiile sale.
- *A doua secțiune* cuprinde Cartea Drepturilor Fundamentale.
- *A treia secțiune* descrie politicile și modul de funcționare a Uniunii Europene.
- *A patra secțiune* cuprinde prevederile finale, inclusiv, procedurile de adoptare și revizuire a Constituției.

În următoarea etapă, textul Constituției va fi transpus într-o formă corectă din punct de vedere legal, după care urmează să fie tradus în toate limbile oficiale ale Uniunii Europene. Semnarea documentului este prevăzută pentru luna noiembrie 2004, în timpul Președinției olandeze, statele membre având apoi doi ani la dispoziție ca să ratifice textul Constituției.

Simbolurile Uniunii Europene sunt: steagul, imnul, moneda unică și ziua de 9 Mai, ca Ziua Europei.

Steagul, cu cele 12 stele, așezate în cerc, pe un fond albastru, înseamnă unitatea și identitatea popoarelor Europei. Cercul reprezintă solidaritatea și armonia, iar stelele, în număr de 12, reprezintă perfecțiunea.

Consiliul Europei a decis, în 1972, ca „Oda Bucuriei" (ultima parte a Simfoniei a IX-a de Beethoven) să devină imnul său, iar în 1985, Statele Membre U.E. l-au adoptat și ele, ca **imn oficial al U.E.**

Tratatul Uniunii Europene introduce Uniunea Economică și Monetară și pune bazele **monedei unice**, iar în decembrie 1995, Consiliul European de la Madrid decide că moneda unică să poarte numele de **EURO.**

Începând cu 1 ianuarie 2001, moneda unică a intrat propriu-zis în circulație și, deși numai 13 din vechile 15 state membre au adoptat-o până în prezent, ea a devenit un simbol al Uniunii Europene.

Adoptarea monedei euro de către un stat membru este condiționată de îndeplinirea unor condiții, cunoscute sub numele de *criteriile de convergență de la Maastricht*, referitoare la limitarea deficitului bugetar, o anumită rată a inflației, stabilitatea cursurilor de schimb etc.

În 1985, când proiectul Construcției Europene era deja clar conturat, cele 10 state membre care formau, la acea dată Comunitatea Europeană, au hotărât ca ziua de **9 Mai să devină Ziua Europei.**

Integrarea economică vizează, în primul rând, integrarea piețelor, atât a bunurilor și serviciilor destinate consumului, cât și a factorilor de producție – capital, muncă, spirit antreprenorial, informații. Începută cu desființarea barierelor comerciale, Piața Unică europeană a dus la armonizarea practicilor în afaceri, uniformizarea reglementărilor, educarea gusturilor consumatorilor, extinderea și tratarea unitară a marketingului ca „euromarketing", componentă a Pieții Unice Europene [1,25].

Funcționarea Pieței Unice se asigură de către U.E. printr-un set de politici:

- *politica concurențială,* prin care se urmărește controlul concurenței și prevenirea impunerii prețurilor, fuziunilor și abuzului de monopol;
- libera circulație a bunurilor;
- *circulația liberă a persoanelor.* Pentru tineri sunt promovate programe speciale [1,26]:
  - Tineretul pentru Europa (schimburi de tineri – 15-25 ani);
  - Socrates (mobilitatea studenților și profesorilor);
  - Leonardo da Vinci (formare profesională).
- libera circulație a serviciilor;
- libera circulație a capitalurilor;
- armonizarea sistemelor fiscale.

31.2.1. Piața Unică Europeană

Între structurile economice ale Uniunii Europene, **Piața Unică Europeană** reprezintă cadrul de bază al integrării. Privită astfel, **Piața Comună Europeană** apare ca un cadru larg, în care fiecare participant este liber să investească, să producă, să lucreze, să cumpere și să vândă, să furnizeze și să obțină servicii în condiții de concurență. Ea reprezintă începutul creării Uniunii economice și monetare. **Instituirea Uniunii economice și monetare** constituie mijlocul înfăptuirii obiectivelor U.E..

Impactul economico-monetar al creării Uniunii Economice și Monetare este vast și profund, incluzând: intensificarea concurenței, promovarea competitivității produselor și serviciilor, accelerarea restructurărilor în industrie, lărgirea gamei de mărfuri,

reducerea preţurilor de vânzare, reducerea costurilor livrărilor transfrontaliere, mobilitate a forţei de muncă, crearea de locuri de muncă, creşterea veniturilor cetăţenilor, reducerea inflaţiei, creşterea gradului de securitate, calitatea vieţii.

Triada: S.U.A., U.E., Japonia ne arată că, prin comparaţie cu marile puteri economice ale lumii, Europa ca întreg, devine a doua dintre cele mai largi economii din lume şi prima în ceea ce priveşte schimburile internaţionale [1,37]. *Dimensiunile Pieţei Unice Europene* sunt redate în tabelul nr.31.2 [1,43].

Tabelul 31.2. *Dimensiuni economice ale Pieţei unice europene (2003)*

	Suprafaţa (mii/km^2)	Nr. locuitori (mii)	Nr. lor pe km^2	Ponderi în Europa	
				În suprafaţă	În nr. de locuitori
UE cu „cei 15“	3.237	378.543	117,0	31,8	52,1
„cei 10“ din extinderea 2004	738,6	75.177	101,8	7,26	10,34
UE cu „cei 25“	3.975	453.720	114,1	39,08	62,42
România + Bulgaria (1 ian 2007)	349	30366	86,9	3,44	4,18
UE a „celor 27“	4,325	484.086	111,9	42,52	66,6

Crearea Pieţei Unice a însemnat obţinerea unor efecte complexe.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

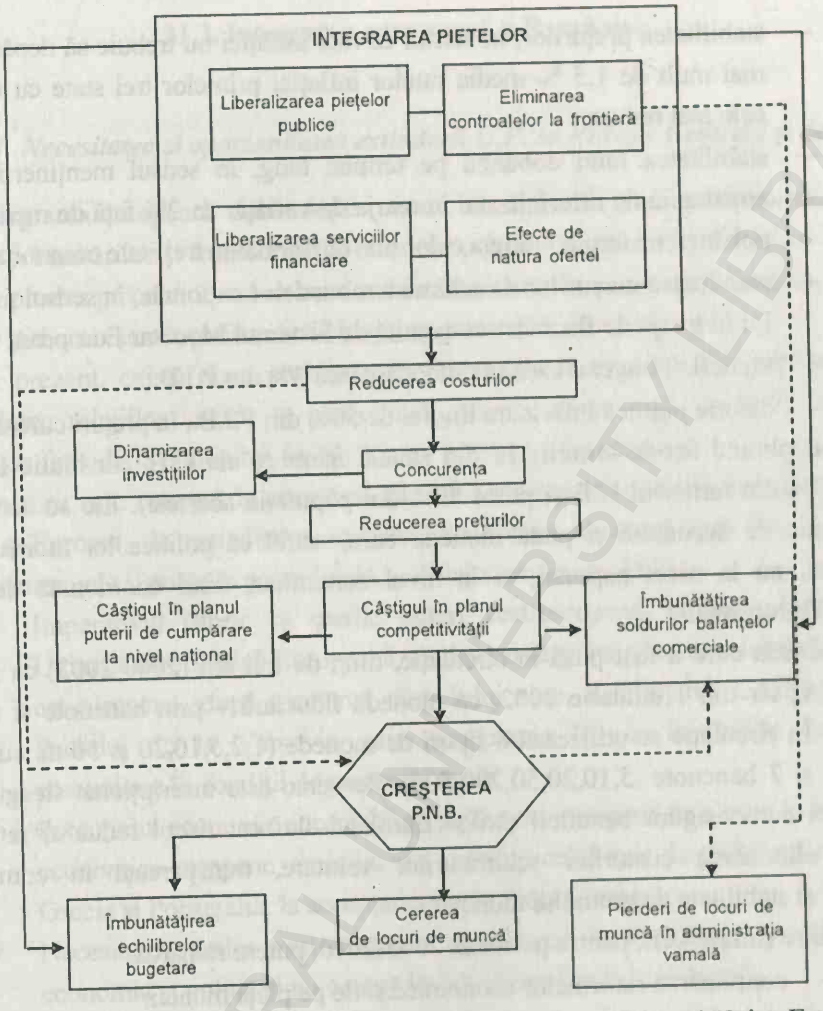


Fig. 31.2. Efecte macroeconomice naţionale datorate creării Pieţei Unice Europene

31.2.2. Uniunea Monetară Europeană

Euroland reprezintă o nouă dimensiune a U.E., o etapă superioară a integrării economice şi monetare pe baza monedei unice standard. Crearea Euroland este cea de-a treia etapă şi ultima a stagiului înfiinţării Uniunii Monetare. Aceasta constituie şi o condiţie a funcţionării depline a Pieţei Unice. Înscrierea ţărilor comunitare la această etapă a fost condiţionată de îndeplinirea *criteriilor de convergenţă* introduse în 1993 la Maastricht:

BCU IAŞI - CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- stabilitatea preţurilor, în sensul că rata inflaţiei nu trebuie să depăşească cu mai mult de 1,5 % media ratelor inflaţiei primelor trei state cu nivelurile cele mai reduse;
- stabilitatea ratei dobânzii pe termen lung, în sensul menţinerii ratei la emisiunile de titluri de stat în marja de variaţie ± 2% faţă de media ratelor dobânzii pe termen lung a celor mai performante trei state comunitare;
- stabilitatea cursurilor de schimb a monedelor naţionale, în sensul menţinerii lor în marja de fluctuare convenită de Sistemul Monetar European;
- un deficit bugetar care să nu depăşească 3% din P.I.B.;
- datorie publică inferioară limitei de 50% din P.I.B., în preţuri curente.

Îndeplinind aceste criterii, 12 din statele membre ale U.E. constituie Euroland (peste 77% din teritoriul U.E şi peste 80% din populaţia acesteia). Ele au acceptat ca sistem unic de decontare şi plată moneda euro, astfel că politica lor monetară este concepută, nu la nivel naţional, ci la nivel comunitar, fiind coordonată de Banca Centrală Europeană.

Moneda euro a fost pusă în circulaţie, timp de trei ani (2000-2003) ca monedă scripturală,, iar din 1 ianuarie 2002, ca monedă fiduciară – prin bancnote şi monede metalice. În circulaţie se utilizează 8 tipuri de monede (1,2,5,10,20 şi 50 de eurocenţi, 1,2 Euro şi 7 bancnote :5,10,20,50,200,500). Pe verso este inscripţionat steagul U.E.. Adoptarea euro asigură beneficii ţărilor Euroland-ului ca: riscul redus al ratelor de schimb, eliminarea costurilor schimburilor valutare, transparenţă în compararea preţurilor şi stabilitate a sistemului monetar.

Dintre **ţintele U.E.** pentru perioada 2005-2010, putem remarca:

- continuarea reformelor economice şi de pe piaţa muncii;
- consolidarea finanţelor publice;
- consolidarea sistemului de pensii;
- promovarea inovaţiei;
- accelerarea reformelor în sistemele de impozitare şi în domeniul concurenţei în unele ţări.

Încheierea integrării economice totale (complete) va face ca situaţia economică şi comportamentul participanţilor să fie similare celor caracteristice unor economii naţionale. Instituţiile vor fi comune, activitatea lor va fi sprijinită de o legislaţie comună, de un buget comun, piaţa financiar-bancară va fi omogenă, moneda unică, piaţa comună, iar politicile macroeconomice, de asemenea, vor fi comune [6,39].

31.3. Integrarea europeană a României

31.3.1. Necesitatea şi oportunitatea extinderii U.E. în Europa Centrală şi de Est

Integrarea europeană dobândeşte o nouă configuraţie şi o nouă dimensiune sub impactul schimbărilor şi transformărilor majore politice, economice, strategico-militare care s-au produs pe continentul nostru în ultimii ani; ea este privită de România, precum şi de alte ţări, ca o şansă, pentru dezvoltarea sa prezentă şi de perspectivă.

În prezent, există două probleme fundamentale în evoluţia Uniunii Europene: aprofundarea relaţiilor interne în cadrul U.E. şi extinderea U.E. de la 25 la 30 de membri, de fapt, de la 6 membri, în 1957 la 30 într-un viitor apropiat.

Factorii care concură la progresul ideii şi a procesului de unificare economică şi politică a Europei, de extindere a spaţiului economic european spre Est, factori nu numai economici ci, poate în primul rând, politici sunt diverşi [5,2].

- Imperativul istoric ca marile puteri vest-europene, cu un rol decisiv în Uniunea Economică Europeană, să dea un răspuns adecvat aşteptărilor ţărilor est-europene, după încetarea războiului rece, desfiinţarea CAER-ului şi a Pactului de la Varşovia, prin acceptarea lor în instituţiile economice comunitare în condiţii de parteneri egali;
- Potenţialul economic acceptabil al ţărilor est-europene de a intra în instituţiile economice europene, apropiat sau superior celui avut de ţările sud-europene: Grecia şi Portugalia, la acceptarea lor în Piaţa Comună;
- Necesitatea ţărilor vest-europene de a avea în vecinătate o zonă stabilă economic şi politic şi nu o zonă instabilă, un focar de tensiuni;
- Lărgirea spaţiului Uniunii Europene spre est mai poate fi privită ca o replică la spaţiul nord-american (NAFTA), creat prin reunirea într-o largă piaţă a SUA, Canada şi Mexicului, precum şi la tendinţele similare din zona Pacificului;
- Consolidarea economică a estului Europei prin integrare va reprezenta totodată, o temperare a procesului emigraţiei din estul, mai puţin dezvoltat, spre vest;
- Argumentele politico-strategice sunt, de asemenea, de maximă importanţă pentru pasul pe care vestul l-a făcut spre est. Europa Occidentală a devenit conştientă că securitatea europeană este indivizibilă. Aceasta a fost şi cauza pentru care Uniunea Europeană a făcut şi în domeniul militar, prin Parteneriatul pentru pace, pasul pe care l-a făcut, în anii trecuţi, în domeniul

economic, prin semnarea de către statele est-europene a acordurilor de asociere la Comunitatea Europeană.

Este o realitate incontestabilă faptul că Europa reprezintă nu numai o entitate geografică, dar devine tot mai mult şi o unitate economică, politică, culturală etc. Europa prezintă o dublă diversitate: pozitivă şi negativă. *Diversitatea pozitivă* se referă la particularităţile diverselor naţiuni şi state, la patrimoniul lor cultural, la ceea ce au ele specific, care reprezintă contribuţia lor la umanitate şi care trebuie păstrat, cultivat, valorificat.

Sub aspect economic se poate constata şi o *diversitate negativă*, care apare referitor la decalajele importante dintre ţări. Mergându-se pe ideea constituirii unei Uniuni de treizeci de state, se conturează tot mai mult, nu numai la nivelul teoreticienilor, dar şi la nivelul factorilor de decizie, din vest, viziunea unei Europe cu *geometrie variabilă*. Jacques Delors înţelege prin acest concept „o Europă în care dezvoltarea are loc într-un ritm diferenţiat, dar care îşi îndreaptă acţiunile spre impunerea unor scopuri comune şi care a făcut parte dintotdeauna din procesul European de integrare". Cei care pot să meargă mai repede nu trebuie să fie opriţi de cei care merg mai încet [5,3].

În măsura în care integrarea europeană, pe baza experienţei existente, reprezintă un cadru favorabil dezvoltării mai rapide a tuturor, ea este o formulă dorită.

Integrarea economică, politică şi militară este văzută azi de ţările din Est aproape ca *unica şansă* pentru dezvoltare şi chiar pentru supravieţuire. Există chiar o concurenţă între state pentru a primi unda verde de admitere în U.E. S-au observat chiar obstrucţii şi atitudini neprietenești. Unele instituţii au aplicat la rândul lor un dublu standard, unele ţări au primit un tratament preferenţial, iar altele, unul mai dur.

3.2. Procesul integrării României în Uniunea Europeană

Integrarea României în Uniunea Europeană corespunde intereselor sale economice şi politice.

Primii paşi pe calea integrării economice europene datează de mai bine de 35 de ani. Timp de mai multe decenii, ţara noastră a întreţinut relaţii bune cu Comunitatea Economică Europeană, mai bune decât toate celelalte ţări foste membre ale CAER. În timp ce ideologia internaţională socialistă aprecia Piaţa comună ca pe o instituţie monopolist-statală imperialistă, România încă din 1969 a început negocieri cu CEE concretizate cu încheierea unor *acorduri tehnice* [5,4].

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Prin acordurile din 1970 şi cele ulterioare, în special, prin acordurile privind comerţul cu produse industriale, intrat în vigoare la 1 ianuarie 1981, România recunoştea de facto Comunitatea Europeană ca entitate.

În 1990, România a reluat tratativele cu CEE, suspendate de aceasta cu un an înainte şi,recunoştea oficial Comunitatea Europeană. Paşii următori au fost concretizaţi prin semnarea la 1 februarie 1993, la Bruxelles, a Acordului de Asociere a României la Comunităţile Europene.

Acordul de la Bruxelles reprezintă un pas important în integrarea economică a României în Comunităţile Europene. El este, fără îndoială, un eveniment istoric.

Prin asocierea la Uniunea Europeană urmează a se realiza, treptat, o liberă circulaţie a mărfurilor între România şi Uniune prin eliminarea treptată de către părţi, cu respectarea principiului asimetriei, a tuturor obstacolelor tarifare şi netarifare din calea schimburilor comerciale reciproce, ceea ce, în practică se va concretiza prin crearea unei noi zone de comerţ liber.

În baza Acordului Iterimar, intrat în vigoare la 1 mai 1993, Comunităţile Europene vor elimina toate restricţiile cantitative şi vor aboli taxele vamale la importul a peste 90% din produsele industriale româneşti, altele decât cele textile şi cele siderurgice. Pentru aceste produse, CE va elimina taxele vamale în mod treptat, în maxim 6 ani.

Principiul asimetriei admite ca România să menţină o perioadă un grad relativ ridicat de protecţie a produselor industriale româneşti, inclusiv textile şi siderurgice. S-a convenit astfel ca România să continue procesul de sprijinire a unor sectoare ale industriei, inclusiv pe calea subvenţiilor, pentru o perioadă de 5-10 ani. În ce priveşte produsele agricole, realizarea zonei de comerţ liber are un caracter limitat. S-au obţinut unele facilităţi de acces pe pieţele comunitare doar pentru produsele agricole de bază.

România a acordat şi ea concesii, prin reducerea graduală a taxelor vamale de import, într-o perioadă de 5 ani pentru produsele complementare producţiei româneşti şi pentru cele deficitare pe piaţa românească.

Integrarea europeană nu asigură automat creşterea economică, echilibrul economic şi bunăstarea. Evoluţia într-un spaţiu de liber schimb total a unei economii fragile, este dificilă. Legile pieţii îi avantajează pe cei puternici şi îi elimină pe cei slabi. După 30 de ani, România a reuşit să finalizeze negocierile de aderare la U.E. În 1995, România şi-a depus oficial candidatura la Uniunea Europeană. Solicitarea a primit un răspuns abia în 1977, iar negocierile au început în 2000.

Joi, 24 noiembrie, parlamentarii europeni din Comisia pentru Afaceri Externe au dezbătut raportul pentru România realizat de Pierre Moscovici, responsabil pentru ţara

noastră în Legislativul de la Strasbourg. La 13 decembrie 2004, documentul a fost votat în plen, iar la 17 decembrie a fost semnată încheierea negocierilor de aderare a României şi Bulgariei la Uniunea Europeană, cu o clauză de siguranţă în cazul apariţiei *unor probleme grave.*

Negocierile de aderare au însemnat finalizarea a 31 de dosare, dintre care 30 conţin norme europene care trebuie transpuse în orice stat cu pretenţia de a deveni membru al Uniunii. Capitolul 31, intitulat „Diverse" sau „Alte prevederi", nu este un capitol de negociere, ci unul în care sunt trecute anumite prevederi convenite în discuţiile de prearendare, ca, de exemplu, suma primită de România într-un anumit număr de ani pentru securizarea frontierelor.

Semnarea Tratatului de Aderare va avea loc în primăvara anului 2005 şi aderarea propriu-zisă va fi în 2007, cu trei ani după Ungaria, Polonia, Cehia sau alte state din zonă.

În acest răstimp, se vor aplica măsuri de monitorizare severă a îndeplinirii tuturor amendamentelor (77) propuse la cele 37 de paragrafe ale documentului. Neîmplinirea programelor de reforme cuprinse în document va putea amâna termenul de aderare cu un an.

România a înregistrat importante progrese în îndeplinirea criteriilor de la Copenhaga (2002): s-a întărit stabilitatea instituţiilor publice, ce garantează drepturile omului, ale minorităţilor şi democraţiei; s-au făcut adaptări în reforma administraţiei şi justiţiei, dar mai sunt necesare importante şi rapide îmbunătăţiri. S-au înregistrat creşteri economice care, în medie ating un ritm al anului 2004 de peste 8%, s-a redus indicele inflaţiei până în 10%, dar, deşi îndeplineşte criteriile economiei de piaţă funcţională în România nu se realizează stabilitatea microeconomică necesară şi reformele structurale specifice, iar corupţia este apreciată la Parlamentul Europei „sursă de îngrijorare serioasă". O cerinţă obligatorie a aderării României la U.E. este administrarea graniţelor (securizarea lor).

Un studiu recent realizat de Comisia Europeană şi dat publicităţii de ediţia electronică EurActiv [9,27 dec. 2004] relevă că cele 3 state aspirante la aderare (România, Bulgaria şi Turcia) sunt la o distanţă foarte mare de statele membre ale U.E. sub aspect economic şi financiar. „O adevărată prăpastie economică există la ora actuală între situaţia financiară a celor 3 state candidate şi cele din comunitatea europeană".

Nivelul de trai este mai mic de 1/3 din nivelul care se regăseşte în cele 15 state mai vechi membre U.E. (PIB pe locuitor). Faţă de cele 10 state nou-integrate, ţările candidate sunt cam la jumătatea nivelului mediu al acestora. Perioada de timp în care România va putea recupera, prin eforturi susţinute, avansul celor 25 de state europene

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

va fi îndelungată, iar procesul de recuperare va fi anevoios. Rolul cheie trebuie să-l joace autoritățile, mai ales în domeniile: restructurare, privatizare, optimizarea sistemului judiciar, piața muncii, agricultura și edificarea instituțiilor democratice.

Totuși, privind unii indicatori, România este aproape de realizările noilor integrați din 1 mai 2004 în anumite domenii – tabelul nr. 1.31.4 :

Tabelul 31.4. *Indicatori de bază ai țărilor „celor 10" care au aderat la U.E. în 2004 și ai României*

Indicatori / Țara	U.m	Polonia	Ungaria	Cehia	Lituania	Letonia	Slovacia	Estonia	Slovenia	Cipru	Malta	Cei 15	România	
													2003	2004
Suprafața	mii km^2	313	93	79	65	65	49	45	20	9	0,3	216	237	237
Populația (2001)	mil. loc.	39	10,2	10,3	3,5	2,4	5,4	1,4	2	0,76	0,39	25,2	22	22,6
Rată șomaj (2002)	%	20	5,6	7,3	13,1	12,9	19,4	9,1	6,0	5,3	7,5	7,5	8,9	9,05
Rată inflație (2002)	%	1,9	5,2	1,4	0,4	2,0	3,3	3,6	7,5	2,8	2,2	2,1	13	9,5
PIB pe locuitor	mii euro	5,2	6,9	7,2	4,2	3,8	4,7	5,1	11,7	15	10,4	24	-	-
Creștere anuală a PIB (2001)	%	1,1	3,7	3,3	6,0	7,7	3,3	5,0	3,0	4,1	-0,8	1,5	4,9	8,1

Sursa: Prelucrare după colecția jurnalul Național

Anul 2004 a însemnat pentru România investiții străine directe de 2 miliarde $, iar rating-ul de țară s-a îmbunătățit de 6 ori față de 2002. România va beneficia de sprijin din partea U.E.

A. **Pachetul financiar pentru România** reprezintă totalitatea implicațiilor financiare și bugetare ale negocierilor de aderare pentru capitolele 7-„Agricultura", 21-„Politica regională și coordonarea instrumentelor structurale" și 29-„Prevederi financiare și bugetare" [8,57].

Privind agricultura României, prezintă importanță două componente ale programului de aderare.

B. Politica Agricolă Comună (PAC) care are ca scop dezvoltarea unui sistem agricol modern, vizând următoarele obiective:

- stabilizarea piețelor;
- asigurarea aprovizionării la **prețuri rezonabile** pentru consumatori;

- un nivel de viață echitabil pentru populația rurală.

În vederea realizării obiectivelor enunțate, s-a elaborat un sistem complex de reguli și mecanisme, care reglementează:

- producția;
- procesarea;
- comerțul cu produse agricole.

Cca. 90% din producția agricolă a statelor membre ale U.E. este reglementată prin așa-numitele „organizații comune de piață" (excepție fac deocamdată, alcoolul și cartoful).

Implementarea măsurilor de reglementare a pieței agrare are loc cu ajutorul instrumentelor:

- prețuri;
- intervenția pe piață;
- ajutoare financiare;
- cote de producție;
- protecție vamală comună.

Privind **politica prețurilor**, în cadrul pieței produselor agricole reglementate prin PAC, se vor introduce trei niveluri.

Prețul indicativ care are un rol important pe piața internă, pentru a asigura un anumit venit rezonabil producătorilor agricoli. El este considerat un preț artificial, fiind mai mare decât nivelurile mondiale ale prețurilor produselor agricole.

Prețul de intervenție va funcționa ca un preț minim garantat pe care producătorii din statele membre îl pot obține pe piața internă. Pentru a nu fi lăsat să fluctueze în funcție de raportul cerere/ofertă, acest preț este garantat prin intervenția directă a Comunității Europene asupra ofertei, preluând cantitățile ce depășesc capacitatea de absorție a pieței interne. Astfel, prețul de piață nu va putea să scadă sub cel de intervenție, fiind asigurate și protejate veniturile producătorilor. Nivelul acestui tip de preț este mai mic decât cel indicativ, dar peste mărimea mondială a prețurilor produselor agricole.

Prețul prag intervine pentru reglementarea relațiilor de import/export și se obține prin aplicarea taxelor vamale la nivelul prețului mondial. Produsele agricole de import cu un preț mai mic decât prețul prag nu pot pătrunde în U.E.

Ajutoarele financiare (subvenții) vor fi acordate sub formă de plăți directe, refinanțări la export etc., pentru anumite produse (carne de oaie, oleaginoase, tutun), pentru procesare ș.a.

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Plăţile compensatorii se acordă pentru pierderile provocate de restructurările şi modernizările introduse în producţii şi tehnologii – ca sume fixe la ha sau pe animal, impunându-se respectarea unor standarde de mediu şi ocupare.

Pachetul financiar pentru România, destinat agriculturii, introduce în mod gradual sistemul *plăţilor directe* pe o perioadă de 10 ani. Suma alocată pentru plăţile directe în perioada primilor trei ani de la aderarea României la U.E. este de 881 milioane euro, din care suma acordată pentru măsurile ce vizează piaţa va fi de 732 milioane euro, care nu necesită co-finanţare de la bugetul naţional. Se vor finanţa măsuri de perfecţionare a pieţei agrare: preţurile, restituţiile la export şi stocarea mărfurilor agro-alimentare, incluse în pilonul I al P.A.C. (Agricultura).

Pe lângă acestea se va acorda o sumă de 2308 miliarde euro pentru dezvoltare rurală (angajamente pe 3 ani). Sumele angajate în anul „n" se cheltuiesc până în anul „n+2".

Pilonul II al P.A.C. (Dezvoltarea rurală) cuprinde finanţarea măsurilor de agricultură biologică, pensionare anticipată, atragerea tinerilor la munca în mediul rural, agro-turism şi servicii, precum şi pentru sprijinirea zonelor defavorizate.

Fondurile structurale şi de coeziune sunt destinate să reducă disparităţile dintre regiuni şi să promoveze dezvoltarea economică şi socială. În ceea ce priveşte fondurile structurale şi de coeziune, suma negociată de Uniunea Europeană este de 5973 milioane euro. Aceste sume se co-finanţează de la bugetul naţional. Eşalonarea pe cei trei ani se va face gradual, plecând de la premisa că, în timp, capacitatea de absorbţie a României se va îmbunătăţi. Şi în acest caz funcţionează regula: sumele alocate în anul „n" trebuie cheltuite eşalonat până în anul „n+2".

Sumele aferente fondurilor structurale se finanţează de la bugetul U.E. până la maxim 75% din valoarea proiectului. Sumele aferente fondurilor de coeziune se finanţează de la bugetul U.E. până la maxim 80% din valoarea proiectului şi în cazuri excepţionale până la 85%.

Pentru politici interne şi construcţie instituţională, pentru România, ar reveni o sumă de aproximativ 800 milioane euro.

Politicile existente sunt concretizate în programele comunitare pentru o multitudine de domenii cele mai importante fiind: cercetare şi dezvoltare economică, reţele de transport trans-europene, învăţământ, pregătire profesională, tineret, piaţa muncii şi inovare tehnologică, mediu, cultură, audiovizual.

România participă în prezent la programe cum sunt: Programul Cadru 6 pentru Cercetare, Dezvoltare şi Euratom (2002-2006), Leonardo da Vinci II (2002-2006),

eContent (2001-2005), Socrates II (2000-2006), Fiscalis (2003-2007), Antreprenoriat şi Imm-uri (2001-2005), Cooperare judiciară în materie penală AGIS (2003-2007).

Între încheierea negocierilor şi aderarea propriu-zisă mai sunt câteva etape importante de parcurs:

- redactarea şi convenirea Tratatului de aderare de către UE şi statul candidat, tratat internaţional ce prevede drepturile şi obligaţiile părţilor în vederea dobândirii calităţii de membru al UE;
- exprimarea consimţământului Parlamentului European prin adoptarea Tratatului de Aderare;
- semnarea Tratatului de Aderare de către toate statele membre ale UE (25) şi de către România;
- ratificarea Tratatului de către toate Parlamentele naţionale ale statelor membre şi de către Parlamentul României, precum şi prin organizarea unui referendum (acolo unde Constituţia sau considerentele politice o cer).

Când toate aceste etape au fost parcurse cu succes, România poate deveni membră a Uniunii Europene.

31.4. Beneficii şi costuri ale integrării României în U.E.

Obiectivele complexe ale U.E. se pot realiza cu obţinerea unor *beneficii mai mari decât costurile* implicate [2,622].

Beneficiile decurg dintr-o mai bună alocare comună a factorilor de producţie, din politicile de stabilizare a creşterii economice şi din redistribuirea mai echitabilă a veniturilor.

Integrarea pieţelor naţionale determină câştiguri semnificative de bunăstare pentru ţările participante.

Beneficiile vor decurge din:

a) Capacitatea României de a folosi fondurile nerambursabile la Uniunea Europeană atât înainte, cât şi după aderare. Fondurile nerambursabile urmează să crească, în perioada următoare, de la o medie anuală de 640 milioane euro, în 2003, la 1 miliard euro în 2006.

Asistenţa U.E. pentru România se concretizează prin 3 instrumente financiare: PHARE, I.S.P.A. şi SAPARD.

PHARE (Polonia, Ungaria, Ajutor pentru Reconstrucţia Economiei) are trei obiective: consolidarea administraţiei publice şi a instituţiilor din cadrul ţărilor candidate, sprijinirea ţărilor candidate în efortul investiţional de aliniere a activităţilor

industriale şi a infrastructurii la standardele U.E., promovarea coeziunii economice şi sociale.

ISPA (Instrumentul pentru Politici Structurale de Preaderare) urmăreşte: alinierea standardelor de mediu la cele ale U.E., extinderea şi conectarea reţelelor de transport la cele europene şi familiarizarea ţărilor beneficiare cu politicile şi procedurile aplicate de Fondurile Structurale şi de Coeziune ale U.E.

SAPARD (Programul Special de Preaderare pentru Agricultură şi Dezvoltare Rurală) sprijină ţările candidate în realizarea reformelor din agricultură şi dezvoltarea infrastructurii, a economiei şi a resurselor umane din mediul rural, precum şi în îmbunătăţirea proceselor de prelucrare şi comercializare a produselor agricole şi piscicole. România beneficiază de o asistenţă financiară nerambursabilă de 11 miliarde euro în angajamente financiare şi 6 miliarde euro ca plăţi în 2009.

Ca membru al Uniunii, România va avea acces liber la o piaţă de aproape 500 milioane de locuitori, iar cetăţenii şi firmele româneşti vor beneficia de cele patru libertăţi economice: libera circulaţie a forţei de muncă, a serviciilor, a mărfurilor şi a capitalului.

b) Creşterea nivelului de trai al populaţiei. De altfel, unul din principiile de bază ale Uniunii este solidaritatea în vederea reducerii decalajelor economice;

c) Orice locuitor al ţării va putea să circule în U.E. fără permis de muncă în orice stat, în aceleaşi condiţii ca şi cetăţenii statului respectiv. Pentru ţările care au aderat la Uniune înaintea României, a fost stabilită o perioadă de tranziţie care poate să dureze între doi şi şapte ani (2+3+2), timp în care, cetăţenii lor vor ajunge să se bucure de condiţii identice cu cetăţenii din cele 15 state membre actuale. Această perioadă de tranziţie poate fi solicitată doar de anumite state şi, în anumite domenii, unde se consideră că piaţa muncii ar putea fi ameninţată de lucrătorii din noul stat membru. În negocierile pentru capitolul 12 – Libera circulaţie a persoanelor, – România – a acceptat această perioadă de tranziţie, solicitând clauza reciprocităţii. Unele dintre statele membre nu au solicitat această perioadă de tranziţie pentru noii membri şi, probabil, nici pentru români. Şi în statele care vor solicita perioada de tranziţie, lucrătorii români vor putea munci pe baza unor acorduri bilaterale speciale, pe care Guvernul României a început deja să le încheie cu o parte din statele membre.

d) Întreprinzătorii, meşteşugarii şi practicanţii de profesiuni liberale (de exemplu: juriştii, medicii, artiştii) vor putea să lucreze fără restricţii în Uniune imediat după aderare.

e) Statutul de cetăţean al Uniunii Europene este acelaşi pentru toţi locuitorii statelor membre. Toate statele sunt egale din punct de vedere politic, indiferent dacă

sunt mari sau mici, dacă sunt de mai mult sau mai puțin timp membre, dacă sunt mai mult sau mai puțin dezvoltate din punct de vedere economic. Acest lucru înseamnă egalitatea în drepturi ale cetățenilor, aceştia fiind reprezentați în toate instituțiile europene.

f) La fel ca şi celelalte state din Uniune, România va fi reprezentată în Comisia Europeană, în Consiliul European (Consiliul de Miniştri) şi în Parlamentul European, ca şi în celelalte instituții comunitare.

g) După aderarea la Uniunea Europeană *satul românesc* va primi sprijin în direcția unei *dezvoltări rurale durabile*, care să asigure venituri decente locuitorilor din zonele rurale, protejând totodată mediul înconjurător. Fondurile pe care le va primi România pentru agricultură în perioada 2007-2009 se ridică la aproximativ 4,7 miliarde euro, orientate spre dezvoltare rurală şi plăți directe. Prin programul SAPARD, mediul rural românesc beneficiază deja de aproximativ 150 milioane euro anual.

h) România va fi absolut egală în drepturi cu toate celelalte țări membre: va avea reprezentanți în instituțiile europene, iar documentele importante vor fi traduse şi în limba română, care va deveni una din limbile oficiale ale Uniunii Europene. România va rămâne un *stat democratic suveran*, pentru că Uniunea este compusă din astfel de state. Ca urmare, va avea în continuare un Preşedinte, Parlament, Guvern şi Constituție proprie. În anumite domenii, cum ar fi comerțul exterior, România îşi va uni eforturile cu celelalte state membre, ceea ce îi va da posibilitatea să dobândească o mai mare influență în lume. În aceste domenii, toate statele membre îi permit Comisiei Europene să acționeze în numele lor.

i) Adoptarea monedei unice de către România poate avea loc la câțiva ani după aderare, probabil nu mai devreme de 2010.

Extinderea U.E. spre Europa de est se dovedeşte a fi o prioritate prin două coordonate, de egală importanță: din punct de vedere *politic*, Europa unită va fi mai stabilă şi va reprezenta o voce pe scena politică internațională, iar din punct de *vedere economic* ea va fi mai puternică şi va avea o influență sporită asupra piețelor mondiale.

Costurile aderării se vor referi la eforturile de restructurare (şomaj tehnologic), la alinierea prețurilor (scumpirea într-o primă etapă a costului vieții) şi la ridicarea nivelului de competență a muncii, precum şi la contribuția României la bugetele comunitare, inclusiv, prin creşterea sarcinilor fiscale. Ajungerea din urmă într-un timp cât mai scurt a țărilor dezvoltate din Europa cere creşterea rapidă a productivității, calității produselor/serviciilor şi competitivității.

Creşterea numărului membrilor integrării de la 15 la 25 înseamnă crearea unei comunități gigant de 450 milioane de locuitori. Costurile adăugării noilor țări sunt

estimate la 27,5 miliarde euro între 2004-2006, pentru cei 75 milioane de nou-veniți, adică, în medie 25 euro/persoană/an. Pentru 5 țări foste comuniste (în total 8 state foste comuniste au intrat în U.E.) se presupune că vor fi necesari între 15 și 40 de ani de eforturi de dezvoltare pentru a fi în pas cu restul Europei. Probleme deosebite se pun pentru țările baltice foste sovietice.

31.5. Instituțiile Uniunii Europene

Instituțiile Uniunii Europene au fost create pentru a realiza „o uniune cât mai strânsă între popoarele europene". Pe măsură ce competențele Uniunii s-au extins, instituțiile s-au dezvoltat și au devenit mai numeroase. Agențiile, Fundațiile și Centrele au fost înființate pe baza deciziilor adoptate de Comisia Europeană sau de Consiliul Uniunii Europene, dar funcționează ca organisme cu autonomie deplină.

În conducerea Uniunii Europene acționează:

1. Parlamentul European (ales de către popoarele statelor membre),
2. Consiliul European (reprezentând guvernele statelor membre),
3. Comisia Europeană (executivul și organismul cu drept de a iniția legislație),
4. Curtea de Justiție (care asigură compatibilitatea cu dreptul comunitar).
5. Curtea de Conturi (responsabilă de controlul folosirii fondurilor comunitare),

Aceste instituții sunt sprijinite de alte organisme: Comitetul Economic și Social și Comitetul Regiunilor (organisme consultative care acordă sprijin ca pozițiile diferitelor categorii sociale și regiuni ale Uniunii Europene să fie luate în considerare), Avocatul Poporului în Uniunea Europeană (care se ocupă de plângerile cetățenilor cu privire la administrația la nivel european), Banca Europeană de Investiții (instituția financiară a Uniunii Europene) și Banca Centrală Europeană (răspunzătoare de politica monetară în zona euro).

Principalele instituții europene sunt:

- Parlamentul European
- Consiliul European
- Consiliul Uniunii Europene
- Comisia Europeană
- Curtea de Justiție a Comunităților Europene
- Tribunalul de Primă Instanță
- Comitetul Economic și Social
- Curtea Europeană de Conturi
- Comitetul Regiunilor

BCU IASI CENTRU DE RESURSE LIBRARY

- Mediatorul European
- Banca Centrală Europeană
- Banca Europeană de Investiţii
- Fondul European de Investiţii

Parlamentul European

Începând cu 2004, 338 milioane alegători din cele 25 de state membre ale Uniunii Europene îşi aleg cei 732 de reprezentanţi în Parlamentul European (această cifră a fost stabilită prin Tratatul de la Nisa, intrat în vigoare la 1 februarie 2003). Legitimat prin vot universal direct şi ales pentru un mandat de 5 ani, Parlamentul European şi-a sporit continuu influenţa şi puterea prin intermediul unei serii de tratate. Acestea, în mod special, Tratatul de la Maastricht din 1992 şi Tratatul de la Amsterdam din 1997, au condus la transformarea Parlamentului European dintr-un organism pur consultativ într-un parlament cu puteri legislative similare celor exercitate de parlamentele naţionale.

Parlamentul european are trei funcţii esenţiale:

1. atribuţii legislative, adică adoptă legislaţia Uniunii (regulamente, directive, decizii);
2. împarte autoritatea în domeniul bugetar cu Consiliul Uniunii Europene prin urmare, poate modifica cheltuielile bugetare. În ultimă instanţă, adoptă bugetul în întregime;
3. exercită un control democratic asupra Comisiei.

Sediul Parlamentului European este la Strasbourg, unde au loc şedinţe o săptămână în fiecare lună. Unele şedinţe, cele pe comisii, se desfăşoară la Bruxelles, iar Secretariatul General se află la Luxemburg. Conform Tratatului de la Nisa, România va avea în 2007, 33 de membri în parlamentul european.

Consiliul European

Reprezintă întâlnirile bianuale ale Şefilor de stat sau de guvern din statele membre ale Uniunii Europene, lucrări găzduite de statul membru care asigură preşedinţia Consiliului. Consiliul European reuneşte şefii de state sau de guverne ai celor 25 state membre ale Uniunii Europene şi Preşedintele Comisiei Europene.

Consiliul Uniunii Europene

Este cunoscut şi drept Consiliul de Miniştri şi este principalul for de decizie al Uniunii Europene, având următoarele responsabilităţi:

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

1. este organismul legislativ al Comunității; în rezolvarea unei game largi de probleme comunitare își exercită această putere legislativă împreună cu Parlamentul European;
2. coordonează politica economică generală a statelor membre;
3. încheie, în numele Comunității, acordurile internaționale dintre acestea și unul sau mai multe state sau organizații internaționale;
4. împreună cu Parlamentul European formează autoritatea bugetară care adoptă bugetul Comunității.

În baza Tratatului privind Uniunea Europeană, Consiliul Uniunii Europene:

5. adoptă decizii necesare pentru definirea și punerea în practică a politicii externe și de securitate comună, pe baza orientărilor generale trasate de Consiliul European;
6. coordonează activitățile statelor membre și adoptă măsurile necesare cu privire la cooperarea polițienească și juridică în materie penală.

Președinția Consiliului este asigurată, prin rotație, de fiecare dintre Statele Membre, pe durata unui mandat de șase luni. În Consiliu, fiecare stat are un anumit număr de voturi, totalul fiind, în prezent, de 321. Conform Tratatului de la Nisa și negocierilor la capitolul 30 – Instituții, României îi revin, la data aderării la UE, 14 voturi. La acea dată, numărul total de voturi în Consiliul Uniunii Europene va fi de 345. Având în vedere faptul că majoritatea calificată într-o Uniune cu 27 membri va fi de 255 voturi, România va avea 5,49% din totalul voturilor necesare adoptării unei decizii și 15,38% din voturile necesare blocării deciziilor.

Comisia Europeană

Este formată, de la 1 mai 2004, din 25 de membri dintre care 1 președinte și 5 vicepreședinți.

Comisia îndeplinește trei funcții de bază:

1. dreptul de inițiativă al politicilor comunitare;
2. să vegheze la respectarea tratatelor UE, astfel încât legislația UE să fie corect aplicată de către statele membre, iar toți cetățenii și participanții la Piața Unică să poată beneficia de condițiile unitare asigurate;
3. este organ executiv al Uniunii, având responsabilitatea implementării și coordonării politicilor. Una dintre atribuțiile sale executive constă în gestionarea bugetului anual al Uniunii, care s-a ridicat la 97 miliarde euro în 1999 și a Fondurilor Structurale, al căror principal scop este de a elimina decalajele economice dintre zonele mai bogate și cele mai sărace ale Uniunii.

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

România va avea la data aderării la UE 1 comisar european.

Curtea de Justiție a Comunităților Europene

Are competența de soluționare a litigiilor în care se constituie, ca părți, state membre, instituții comunitare, întreprinderi sau persoane fizice.

Comitetul Economic și Social

Este organismul consultativ european în cadrul căruia sunt reprezentate diverse categorii de activități economice și sociale. Comitetul are rolul unui forum de dezbatere și reflexie, atât la nivel european, cât și la nivelul statelor membre. CES este format din 317 membri ce reprezintă patronatul, muncitorii, agricultorii, întreprinderile mici și mijlocii, comerțul și asociațiile meșteșugărești, cooperativele, societățile de întrajutorare, profesiunile libere, consumatorii, organizațiile pentru protecția mediului, familiile, ONG-urile cu caracter „social" etc.

CES îndeplinește trei funcții de bază:

1. să ofere consultanță celor trei mari instituții (Parlamentul European, Consiliul UE și Comisia);
2. să asigure o mai mare implicare/contribuție din partea societății civile la inițiativa europeană;
3. să sporească rolul organizațiilor și asociațiilor societății civile în țările ne-membre (sau grupuri de țări), iar în acest scop, de a promova dialogul cu reprezentanții acestora și constituirea unor organisme similare în zonele vizate: Europa centrală și de est, Turcia, țările EUROMED, ACP și MERCOUSOR etc. („dezvoltare instituțională").

România va avea, după aderarea la UE, 15 membri din 334, cât va avea în momentul extinderii la 27 de membri (Conform Tratatului de la Nisa).

Curtea Europeană de Conturi

Are ca principală atribuție verificarea conturilor și a execuției bugetului Uniunii Europene, cu dublu scop de a îmbunătăți gestionarea resurselor financiare și informarea cetățenilor Europei cu privire la utilizarea fondurilor publice de către autoritățile cu responsabilități de gestiune. Curtea Europeană de Conturi este formată din 25 de membri provenind din cele 25 State Membre și numiți pentru un mandat de 6 ani. Membrii Curții de Conturi sunt independenți și au experiență în domeniul auditării finanțelor publice. Membrii Curții își aleg Președintele pentru un mandat de 3 ani. La

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Curtea de Conturi își desfășoară activitatea profesioniști de înaltă clasă din cele 25 țări ale Uniunii Europene, dintre care un număr mare de auditori.

Comitetul Regiunilor

Răspunde cererii formulate de autoritățile locale și regionale de a fi reprezentate în Uniunea Europeană. În prezent, Comitetul regiunilor este organism complementar celor trei instituții Comunitare (Consiliul, Comisia, Parlamentul). În sistemul instituțional comunitar, Comitetul și-a câștigat un loc bine definit datorită experienței politice a membrilor săi la diferite niveluri locale și a cunoașterii aprofundate a problematicii regionale și locale. CR joacă un rol important în procesul de integrare europeană. Unul din principalele sale obiective îl reprezintă consolidarea coeziunii economice și sociale a statelor membre. CR are 317 membri și un număr egal de membri supleanți.

Mediatorul European (Ombudsam)

Investighează plângerile privind funcționarea defectuoasă a instituțiilor și a organismelor din cadrul Comunității Europene venite din partea cetățenilor statelor membre sau care trăiesc într-un stat membru, firmele, asociațiile sau alte organisme înregistrate oficial în Uniunea Europeană.

Banca Centrală Europeană

Face parte din sistemul European de Bănci Centrale (SEBC) care este compus din Banca Centrală Europeană (BCE) și toate celelalte bănci centrale naționale ale statelor membre. Obiectivele acestui sistem sunt:

1. definirea și implementarea politicii monetare a zonei euro;
2. derularea operațiunilor externe;
3. păstrarea și administrarea rezervelor statelor membre;
4. promovarea unui sistem eficient de plăți.

Banca Europeană de Investiții

Își aduce aportul la integrarea, dezvoltarea echilibrată și coeziunea economică și socială a statelor membre. Este Instituția financiară a Uniunii Europene. Fondurile sale finanțează proiecte prin care se materializează obiectivele UE în cadrul Uniunii, precum și alte 120 de țări din întreaga lume.

Fondul European de Investiții

Este o instituție europeană în a cărei competență intră sprijinirea apariției, creșterii și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii. Fondul intervine, în principal, cu capital de risc și instrumente de garantare, provenind fie din fonduri proprii, fie de la Banca Europeană de Investiții sau Uniunea Europeană, în baza mandatelor acordate. FEI este un parteneriat public privat. Din structura tripartită a acționariatului său fac parte Banca Europeană de Investiții sau Uniunea Europeană, reprezentată de Comisia Europeană și un număr de bănci și instituții financiare europene. Activitatea FEI este complementară celei a acționarului său majoritar, Banca Europeană de Investiții.

După aderarea la UE, România va fi reprezentată în toate instituțiile comunitare. Reprezentarea României în aceste instituții se poate modifica în momentul intrării în vigoare a Constituției Europene (de exemplu: numărul de parlamentari europeni din partea României va crește de la 33 la 35).

Bibliografie

1. Adăscăliței, V., *Euromarketing* , Editura Uranus , 2004
2. Ciucur, D. și colaboratorii , *Economie* , Editura Uranus , 2004
3. Creţoiu, Gh. și colab., *Economie* , Editura All Beck, București, 2003
4. Munteanu, V., Sabo-Bucur M., *Economie politică*, vol. al II-lea, Editura Fundației Chemarea, Iași, 1995
5. Stoica, N., *Integrarea economică Europeană a României, o perspectivă în pragul mileniului trei*, Vol. *Mecanisme și Instituții ale Economiei de Piață*, Editura Universității „Al. I.Cuza", 1997
6. Stoica, O, *Integrare financiar-monetară europeană – curs „Jean Monet"*, Editura Junimea, Iași, 2003
7. Ştirbu, E., *Acorduri și Organisme Internaționale în afara ONU, premergătoare formării Uniunii Europene*, Buletinul Științific al Fundației „Gh. Zane", Iași, 2004
8. ABC-ul Integrării în Uniunea Europeană
9. Colecția Jurnalului Național, 2004

B.C.U. "M. EMINESCU" IAŞI

BCU IAȘI CENTRU UNIVERSITAR LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Superioritatea nivelului de integrare ce caracterizează Uniunea Europeană se relevă prin procesul constituirii ei – trecerea de la forme simple la forme complexe, profund integraționiste, prin conținutul obiectivelor sale, prin specificul mecanismelor utilizate, ca şi prin efectele obținute şi aşteptate.

U.E. realizează cu mai mare succes corelarea componentelor esențiale ale integrării: interesele strategice ale guvernelor țărilor membre, grupurile de interese din țările integrate, grupurile de autorități şi interese din alte țări.

Beneficiile decurg dintr-o mai bună alocare comună a factorilor de producție, din politicile de stabilizare a creşterii economice şi din redistribuirea mai echitabilă a veniturilor.

Integrarea piețelor naționale determină câştiguri semnificative de bunăstare pentru țările participante.

I.S.B.N.: 973-670-096-8
6 420635 201261

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY